

3ª Conferência Anual

Prepare-se para Atuar de Forma Estruturada Incorporando Modernas Práticas de Gestão em um Novo Contexto de Mercado Altamente Competitivo

Gestão de escritórios de advocacia

21 e 22 de Julho de 2010

Hotel *Golden Tulip* Paulista Plaza

São Paulo – SP

Marketing Jurídico, Gestão Estratégica de Pessoas e Relacionamento com Clientes como Fatores Críticos para Atingir a Excelência e o Diferencial na Prestação de Serviços Jurídicos

Organização:



Patrocínio **TOTVS**

Apoio



08h30

Abertura da Conferência pelo Presidente de Mesa

Fernando Henrique Cunha

Partner

TOSTES E COIMBRA ADVOGADOS

08h40 A Modernização dos Escritórios de Advocacia como Fator Fundamental no Atual Contexto do Mercado

- O modelo atual dos escritórios e a transição de um modelo focado em gestão de litígios para uma administração consultiva
- O processo de profissionalização e a modernização do *modus operandi*
- De que forma o aumento dos escritórios americanos promovem esta mudança de atuação
- A participação dos sócios e administradores no processo de negociação
- A colaboração e interação com parceiros, clientes e funcionários
- Como gerenciar diferentes culturas, modelos e operações em processos de cisões e reformular as estruturas
- Aspectos críticos que devem ser considerados para um crescimento sustentável

Fernando Henrique Cunha

Partner

TOSTES E COIMBRA ADVOGADOS

09h30 Café & Networking

10h00 A Visão Estratégica do Processo Eletrônico Combinada com a Gestão do seu Escritório

- Certificação Digital versus Processo Eletrônico
- A gestão interna do seu escritório para o Processo Eletrônico
- Processo Eletrônico versus Poder Judiciário versus Advocacia

Gustavo Rocha

Diretor

GESTAO.ADV.BR – Gestão, Tecnologia e Qualidade

Advogado, consultor nas áreas de gestão, tecnologia e qualidade para escritórios de advocacia e departamentos jurídicos.

10h50

Como Explorar o Uso das Ferramentas de Relacionamento em Escritórios de Advocacia

- Como utilizar as modernas formas de relacionamento com clientes e com o mercado através do uso das redes sociais
- O uso das mídias eletrônicas
Prospecção de novos mercados

Dr. Leonardo Barem Leite

Advogado e Executivo Jurídico

**Professor do Curso de Gestão Jurídica Estratégica
Unisinos/RS**

11h40

A Aplicação Eficiente de uma Ferramenta Tecnológica para Alcançar Níveis Superiores de Maturidade na Gestão dos Escritórios de Advocacia

- Ciclos de maturidade da gestão dos escritórios e atual contexto de mercado
- Benefícios na gestão de relacionamentos e informações
- Aumento da Produtividade: gestão de pessoas e conhecimento
- Controles: financeiro, administrativo e informações gerenciais

Marcelo Souccar

Gestor do Segmento Jurídico

TOTVS

12h00 Almoço & Interação

14h00 Relacionamento & Fidelização de Clientes: Como se Diferenciar em um Mercado Altamente Competitivo

Luis Felipe Cunha, Sócio

VOSGERAU & CUNHA ADVOGADOS ASSOCIADOS

14h50 Planejamento Estratégico para Escritórios de Advocacia

- As bases do pensamento estratégico
- O norte: missão, visão e valores
- Objetivos e metas: pessoas, produção, clientes e finanças
- Mão na massa: os comitês de alavancagem

Lara Salem, Sócia

SELEM, BERTOZZI & CONSULTORES ASSOCIADOS

15h40 Intervalo para Café e Interação

16h00 Gestão de Pessoas & Carreira: Atraindo os Melhores Advogados e Motivando os Associados

- Políticas de remuneração
 - Plano de carreira
 - Como lidar com diferentes perfis de profissionais
- Estamos analisando a melhor opção do mercado para conduzir esta palestra. Acesse www.informagroup.com.br/juridico e conheça a programação atualizada.

16h50 Tecnologia Aplicada à Gestão de Escritórios de Advocacia –

Retorno sobre o Investimento

- A informática como ferramenta de maximização da eficiência financeira, dos procedimentos administrativos e do controle de custos
- O uso pragmático da Tecnologia como fomentadora da eficácia e da rentabilidade com a criação de sistemas voltados à tomada de decisão e gestão do negócio em tempos de competição feroz.
- A utilização da Gestão do Conhecimento como ferramenta de aumento da produtividade e da democratização da experiência Jurídica.

José Paulo Graciotti, Sócio Administrador

KOURY LOPES ADVOGADOS

17h40 Marketing Jurídico: O Poder dos 4cs na Advocacia de Ponta

- Cluster Business
- Cooperação (Task Force)
- Comunicação
- Controle (projetos e resultados)
- Casos práticos

Rodrigo Bertozzi, Sócio
SELEM, BERTOZZI & CONSULTORES ASSOCIADOS

18h20 Encerramento da Conferência

Dia 22 de Julho

Seminário Especial

Relacionamento entre Departamento Jurídico & Escritórios de Advocacia

Neste seminário reuniremos diretores jurídicos e profissionais de escritórios para um diálogo aberto e interativo sobre os principais aspectos que envolvem a relação entre equipe interna e externa de advogados.

O objetivo é expor de forma dinâmica e interativa as alternativas que as empresas estão encontrando para:

- Como reduzir riscos na contratação de escritórios
- Quais são os parâmetros que se deve exigir no ato da contratação
- Como esclarecer as necessidades da empresa para o escritório contratado
- Soluções para encontrar um escritório que se identifique com o perfil da empresa, preservando os valores e cultura da mesma
- O compartilhamento de responsabilidades - o jurídico em regime de parceria com o escritório contratado
- Proposta de integração da empresa Integre a empresa com o terceirizado para conhecimento de políticas organizacionais e procedimentos internos
- Como estabelecer procedimentos para facilitar a interface com o terceirizado na obtenção de relatórios e geração de resultados
- Como estreitar o relacionamento com o escritório através do gerenciamento da informação

Liderado por:
Dr. Jose Nilton Cardoso de Alcantara
Fundador
FORUM DE DEPARTAMENTOS JURÍDICOS

Painelistas:

Marcel de Melo Santos
Senior Lawyer
GOODYEAR TIRE & RUBBER COMPANY

Mateus Fonseca Pelizer
Gestor Jurídico
EDP- ENERGIAS DO BRASIL

Marcio Malfatti
Sócio
PIMENTEL & ADVOGADOS ASSOCIADOS

Luis Felipe Cunha
Sócio
VOSGERAU & CUNHA ADVOGADOS ASSOCIADOS

Palestras Especiais:
Bate Papo: Carreira do Novo Executivo: Momento Atual e Futuro do Profissional de Empresas e Escritórios.

Raul Cury Neto
Consultor Senior da Área Jurídica

Fernanda de Siqueira Picado
Consultora Senior da Área Jurídica
HAYS RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

Gestão da Imagem do Departamento Jurídico - Cliente interno e Externo

Identificação dos vetores de comunicação da empresa
Projeto de comunicação para os clientes (internos e externos)
Diferenciando o departamento jurídico
Estratégias para a carreira pessoal
Marca jurídica e seus alicerces e como aplicar no departamento jurídico

Rodrigo Bertozzi, Sócio
SELEM, BERTOZZI & CONSULTORES ASSOCIADOS

Como Explorar o Uso das Ferramentas de Relacionamento Eletrônico em Escritórios de Advocacia

Como utilizar as modernas formas de relacionamento com clientes e com o mercado através do uso das redes sociais
O uso das mídias eletrônicas e o Código de Ética
Prospecção de novos mercados dentro da legislação vigente

Redes Sociais em Departamentos Jurídicos: Problema ou Futuro?
Aprendendo sobre a importância das redes sociais em relacionamento
Quando as redes sociais podem ser um problema na comunicação
Redes Sociais e o trabalho: Uma nova visão de mercado e reflexão para a TI.

Gustavo Rocha
Diretor
GESTAO.ADV.BR – Gestão, Tecnologia e Qualidade

Como Avaliar o Desempenho Qualitativo e Funcional do Escritório Terceirizado

Luis Felipe Cunha
Sócio
VOSGERAU & CUNHA ADVOGADOS ASSOCIADOS