

Sumário

Notas Iniciais dos Autores	1
1. Da Advocacia Tradicional ao uso de Robôs	7
1.1 Origem da advocacia.....	7
1.2 Contexto histórico da advocacia no Brasil	9
1.3 Desenvolvimento da advocacia e cases de sucesso	14
1.4 Advogados-robôs?	18
2. Planejamento Estratégico Jurídico	27
2.1 Surgimento, evolução e consolidação da estratégia	27
2.2 Desafios do mercado e a razão do planejamento estratégico	33
2.3 Visão, missão e valores.....	46
2.4 Ferramentas estratégicas.....	54
2.5 Implementação da estratégia na prática	69
2.6 Marketing jurídico e relacionamento com clientes.....	76
3. Processos, Controles de Qualidade e Indicadores.....	93
3.1 Controladoria jurídica e indicadores.....	98
3.2 Ferramentas de controle operacional e de qualidade.....	106
3.3 Indicadores de desempenho – KPIs	122
4. Recursos Humanos Estratégico	129
4.1 O mindset do advogado-líder	130
4.2 O poder da comunicação assertiva e o do feedback	140
4.3 A armadilha da percepção e o conflito de gerações.....	146
4.4 Gestão de tempo para advogados	153
4.5 Mindfulness in Law	160

5. Carreira Jurídica e Remuneração	167
5.1 Advogado de escritório ou empresa?	172
5.2 Heterogeneidade da advocacia	173
5.3 Fases da carreira jurídica e suas modalidades	176
5.4 “Soft Skills” de sucesso	179
5.5 Sócio, associado ou celetista?	189
5.6 Honorários, salários e pesquisa de mercado	193
6. Formação de Preços e Honorários.....	203
6.1 Preço x valor.....	206
6.2 Lei da oferta e da procura	208
6.3 Regime de caixa e de competência	210
6.4 Gestão de custos	212
6.5 Os honorários e o ponto de equilíbrio	214
Conclusão	221
Referências	225