

Ebook

Manual do advogado

10 dicas para alavancar a carreira na
advocacia



InovaJud
PLATAFORMA DIGITAL

Introdução

Os primeiros anos de carreira de um advogado podem ser mais difíceis do que parece. Ainda mais se o profissional deseja desenvolver uma carreira de sucesso, mas está desconectado com as necessidades do mundo atual. A verdade é que o mercado anda cada vez mais competitivo e um novo perfil de cliente, muito mais exigente e conectado com o mundo digital, está exigindo que os profissionais se adaptem à essa nova realidade.

O fato é que se você quer se tornar um advogado de sucesso, precisa mudar a forma como está guiando sua carreira agora mesmo. Para atender as novas demandas do mercado, é fundamental ter um perfil empreendedor e estar antenado com as mudanças que as novas tecnologias estão trazendo, alicerçando sua carreira no caminho da inovação.

Mas, afinal, como fazer isso? Se você quer descobrir como alavancar sua carreira diante de um mercado que está em transformação o tempo inteiro, não se preocupe. Durante este e-book, confira pelo menos 9 dicas simples que vão garantir que você sairá na frente dos concorrentes e construirá uma carreira de sucesso.





1. Invista em networking

O networking é um dos passos mais importantes para um advogado, mesmo para aqueles profissionais mais experientes e que possuem anos de mercado. Porém, é para os novos profissionais e advogados iniciantes que a troca de experiências do networking ganha um papel mais importante na hora de crescer profissionalmente.

E os motivos para isso são muitos. Afinal, é por meio do networking que você expande horizontes, conhece profissionais de áreas diferentes e até mesmo tem a oportunidade de conseguir seus primeiros clientes, seja por indicação ou criando relacionamentos. Além disso, conhecer outros advogados, sobretudo mais experientes, é uma maneira de aprender coisas novas e ter uma visão mais ampla do mercado.

O melhor de tudo é que conquistar essa rede de relacionamentos eficiente não é tão difícil quanto parece. Participar de palestras e workshops da sua área, e mesmo usar a tecnologia a seu favor, são algumas das maneiras de conhecer pessoas, descobrir coisas novas e formar relacionamentos.

2. Tenha um planejamento claro

Ter metas e um planejamento claro para atingi-las é um dos passos essenciais para o crescimento de um advogado. Não importa a experiência que o profissional já possui, se ele não tem um plano profissional a ser seguido é muito provável que tome decisões erradas, deixe de aproveitar oportunidades latentes do mercado e até prejudique sua imagem.

O importante aqui é que você anote exatamente onde quer chegar nos próximos meses ou anos, e trace metas para alcançar os seus objetivos. Mesmo que você não esteja trabalhando em um escritório ou não tenha qualquer perspectiva de conseguir clientes, é possível estabelecer etapas que contribuam para seu aprendizado e façam você avançar na carreira.

Propor uma rotina de estudo, participar de workshops, fazer uma pós-graduação e definir processos para a prospecção de clientes, por exemplo, são alguns dos passos que podem ajudar você a se preparar, mesmo que ainda não esteja atendendo casos.

Além disso, mesmo depois de conseguir seus primeiros clientes é importante ter um planejamento claro, indicando quantas horas de trabalho você terá para se dedicar ao projeto, quanto tempo será necessário para concluir cada etapa do trabalho e muito mais. acredite, todo esse planejamento é trabalhoso e exige autoconhecimento, mas vale a pena.





3. Tenha uma boa comunicação com o cliente

Não há dúvidas de que a capacidade de comunicação é uma das mais importantes para o advogado, e isso fica claro quando pensamos no relacionamento com o cliente. Hoje, os clientes estão cada vez mais exigentes e desejam participar ativamente de todas as etapas do processo.

Esse pode ser um desafio para os advogados, mas é essencial que você desenvolva uma comunicação franca e eficiente com seus clientes. Principalmente porque essa é uma maneira de fidelizá-los e conseguir indicações para novos casos.

Aprenda a ouvir o que o cliente tem a dizer, identificando suas dores e os problemas que precisam resolver. Também, se mostre disponível para tirar dúvidas ou informar sobre o caso a qualquer momento, e comunique qualquer mudança importante no processo. Além disso, vale a pena passar por workshops que auxiliem você a desenvolver a oratória, uma das ferramentas mais importantes no dia-a-dia do advogado.

4. Demonstre comprometimento

Se você é um dos advogados que acha que só é possível captar clientes trabalhando em um escritório de renome, talvez se surpreenda um pouco. A verdade é que é possível empreender e se tornar um advogado de sucesso como autônomo, mesmo sem ter seu nome associado a nenhum escritório.

Isso é possível principalmente por causa das mudanças pelas quais o mercado está passando, junto com o crescimento de um perfil de clientes que gosta de acessar serviços diretamente pela internet, sem sair de casa. Sabe o que isso significa? Que, hoje, existem milhares de clientes que detestam a ideia de ter que ir até um escritório físico para ser atendido por um advogado, e estão procurando por eles justamente na internet.

A internet é uma grande oportunidade para novos advogados, que podem encontrar alternativas para captar clientes sem ferir os limites da ética profissional, seja em plataformas, como a **InovaJud**, seja através de estratégias como a do Marketing Digital. Para isso, reconhecer as necessidades do mercado que você pode solucionar, entender o seu público-alvo e encontrar plataformas e ferramentas digitais para aproveitar essa tendência de consumo são passos essenciais.





5. Seja um profissional proativo

Falar muito e cumprir pouco é uma das coisas que podem destruir a sua imagem enquanto profissional. O sucesso não é daqueles profissionais que sabem convencer o cliente por meio de palavras vazias, mas, sim, daqueles que entregam até mais do que prometeram.

Isso exige muita proatividade e planejamento, sobretudo para garantir que você consiga prever qualquer problema e resolvê-lo sem que alguém solicite isso. Na prática, significa que você precisa estar atento a tudo que está acontecendo dentro e fora do processo. Se manter atualizado é uma maneira de conseguir essa visão ampla do mundo e do mercado, ajudando você a identificar tendências que podem ser aplicadas no trabalho.

Além disso, não espere o cliente ir até você perguntando sobre a evolução do processo. Imagine que, se tem alguém ansioso com o sucesso desse processo, com certeza é o cliente. Então, antecipe as dúvidas que ele pode ter e não economize nas explicações, mesmo que isso exija que você seja sincero sobre as chances de vitória (ou derrota) no processo.

6. Construa uma boa reputação

Construir uma boa reputação não é fácil, mas é o que vai fazer toda a diferença na hora de alavancar sua carreira. A sua fama será importante para formar parcerias profissionais e até mesmo para conseguir novos clientes, mesmo quando não estiver prospectando.

O importante, aqui, é você ter noção de que é o único responsável por construir essa reputação. O seu comportamento nos ambientes em que frequenta, o modo como você trata seus clientes, e até a maneira como se porta em sala de aula — seja durante a graduação ou em uma pós-graduação — fazem toda a diferença.

Acredite, a reputação que você constrói é algo que se espalha rápido, e mesmo quem não conhece a sua índole pode saber sobre ela por terceiros. Se você é conhecido como um profissional pouco comunicativo, proativo ou mesmo como alguém mal-educado, por exemplo, as chances de conquistar novos clientes são reduzidas.





7. Busque especializações

Quem acha que conseguir o diploma de Direito e passar na OAB são o suficiente para ser um advogado de sucesso, está enganado. A verdade é que esses são apenas os primeiros passos, e alavancar a carreira na área exige ainda mais compromisso e desejo de aprender após isso.

A área Jurídica está em constante evolução, e mesmo a legislação sofre mudanças e adições constantemente. Em alguns mercados, isso é ainda mais visível, como é na área de Direito Tributário, por exemplo. Estar desatualizado, nesses casos, pode fazer até mesmo o advogado perder o caso ou prejudicar o cliente.

Por isso, ter uma rotina de estudo e investir em especializações é crucial. Mesmo que você não queira fazer uma pós-graduação, mestrado ou doutorado agora, é importante que frequente palestras e consuma conteúdo de especialistas do mercado.

Áreas relativamente novas, como a de Direito Digital, pode ser uma porta de crescimento, principalmente para advogados que estão começando a carreira agora.



8. Faça bom uso da tecnologia

Muitas vezes, tudo o que você precisa para começar a crescer, é fazer uso das ferramentas certas. E a tecnologia tem muito a contribuir com diversas etapas da rotina e trabalho de um advogado, ajudando tanto na hora da prospecção de novos clientes, quanto também no momento de gestão do andamento de processos, networking, e muito mais.

Muitos profissionais estão perdendo espaço no mercado porque não estão usando a tecnologia a seu favor. Plataformas, sites e mesmo redes sociais são apenas algumas das ferramentas digitais que podem ajudar você a criar uma rede de contatos, prospectar clientes e encontrar oportunidades na área.

Além disso, a tecnologia é essencial para oferecer uma comunicação eficiente com o cliente. Muitos clientes preferem a comunicação por mensagens no WhatsApp, enquanto outros substituíram as velhas reuniões presenciais por chamadas de vídeo. Até mesmo o processo de prospecção de clientes foi completamente transformado pela tecnologia, e plataformas como a InovaJud ajudam você a encontrar e gerenciar processos diretamente pela internet, sem sair de casa.

Estar de olho em todas essas transformações e fazer bom uso do que a tecnologia tem a oferecer são alguns dos passos que vão garantir que você demonstre estar antenado e a frente no mercado, aproveitando as oportunidades latentes.



9. Encontre maneiras de captar clientes

Se você é um dos advogados que acha que só é possível captar clientes trabalhando em um escritório de renome, talvez se surpreenda com o que iremos tratar daqui pra frente. A verdade é que é possível empreender e se tornar um advogado de sucesso mesmo sem ter seu nome associado a um grande escritório de advocacia.

Isso é possível principalmente por causa das mudanças pelas quais o mercado está passando, junto com o crescimento de um perfil de clientes que gosta de acessar serviços diretamente pela internet, sem sair de casa. Sabe o que isso significa? Que, hoje, existem milhares de clientes que não dispõem de tempo para se deslocar até um escritório físico para ser atendido por um advogado, e estão procurando por eles justamente na internet ou acabam por deixar de demandar judicialmente.

A internet é uma grande oportunidade para novos advogados, que podem encontrar alternativas para captar clientes sem ferir os limites da ética profissional, seja em plataformas, como a InovaJud, seja através de estratégias como a do Marketing Digital. Para isso, reconhecer as necessidades do mercado que você pode solucionar, entender o seu público-alvo e encontrar plataformas e ferramentas digitais para aproveitar essa tendência de consumo são passos essenciais.

10. Seja um advogado digital, seja **um advogado parceiro da InovaJud**

E se você encontrar todas essas ferramentas para alavancar sua advocacia em um só lugar? Você vai imaginar que estamos falando de mais um daqueles produtos que prometem milagres, mas que não cumprem com nada do que dizem, não é?

Com a InovaJud, é diferente! Você tem a oportunidade de conhecer a plataforma antes mesmo de contratá-la, mediante breve cadastro acessando o site www.inovajud.adv.br ou baixando o nosso app. Assim, você terá a oportunidade de conhecer o funcionamento da plataforma que veio para revolucionar o mundo da advocacia.

A InovaJud é uma plataforma que conecta usuários, denominados clientes digitais, a advogados parceiros, oferecendo as seguintes vantagens:

possibilita o exercício da profissão sem a necessidade de manter os altos custos de um escritório de advocacia;

Oferece acesso ilimitado a clientes e a oportunidade de escolher em quais e quantos processos quer atuar, facilitando assim o networking através de contatos via chat com os usuários que disponibilizam seus casos na plataforma;

10. Seja um advogado digital, seja **um advogado parceiro da InovaJud**

promove uma maior satisfação do cliente, já que possibilita a comunicação com o mesmo que deverá estar sempre informado do que acontece em seu processo, devendo ser alimentado dessas informações pelo seu advogado em tempo real, via plataforma;

o funcionamento e a administração do seu escritório de advocacia na palma da mão, bem como possibilita o gerenciamento de processos, recebimento e envio de documentos via plataforma;

poder trabalhar quando e aonde quiser, tudo através de uma Plataforma 100% Digital de Advocacia.

poder conciliar a advocacia com outras profissões.

colabora ainda de forma decisiva para que os advogados parceiros construam sua própria reputação no mercado de trabalho, já que os serviços prestados aos seus clientes digitais serão avaliados pelos mesmos, o que possibilitará a conquista de novos clientes.

Modernizar a sua advocacia, estando alinhado com o que há de mais moderno e inovador no mundo da advocacia.

Conclusão

Depois dos 10 passos que apontamos durante este e-book, você está preparado para começar agora mesmo a alavancar a sua carreira como advogado. Acredite, ainda que muitos dos passos apontados sejam simples, eles fazem toda a diferença na construção de uma carreira sólida e promissora.

Você aprendeu, por exemplo, a importância do networking e como a internet pode ajudar você a prospectar os primeiros clientes. Além disso, descobriu que não é mais necessário estar associado a um escritório de advocacia para conquistar seu lugar no mercado, e que construir uma boa reputação é um dos passos importantes para conseguir essa autonomia profissional.

Se tornar uma referência no mercado em que você atua não é fácil, mas é possível através da persistência e consistência. Não esqueça, também, de investir em especializações constantes e usar todo o potencial da tecnologia em favor do seu crescimento.

Que tal começar a alavancar a sua carreira agora mesmo? Conte com a InovaJud para ajudar nessa sua jornada!

InovaJud, sua parceira da era digital!