

A portrait of a man with a beard and glasses, wearing a dark suit, light blue shirt, and dark tie. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is slightly blurred, showing what appears to be a framed picture on a wall.

9 PASSOS PARA SE TORNAR UM ADVOGADO DE SUCESSO

*Julio César
Alcântara*

Seja bem-vindo!

Olá!

Eu sou o Júlio César Alcântara, advogado criminalista altamente respeitado no Ceará, com anos de experiência em diversas áreas do Direito. Sou conhecido por minha habilidade em lidar com casos complexos e desafiadores, além de ser um advogado comprometido com meus clientes e com a ética profissional. Consegui uma trajetória de sucesso no mercado jurídico através de técnicas de avaliação, estratégia e marketing jurídico que fazem grande diferença.

Por isso, convido você, advogado e advogada, que me lê agora a ter prosperidade, solidez e sucesso nessa profissão tão querida e ao mesmo tempo desafiadora.

Estarei com você dando conhecimento, dicas e um direcionamento precioso.

Você está pronto(a)?

Vamos começar!



SUMÁRIO

- 1 - Ser advogado e Mercado de Trabalho
- 2 - **Passo 1:** Planejamento estratégico
- 3 - **Passo 2:** Referências e Estudo
- 4 - **Passo 3:** Nicho de atuação
- 5 - **Passo 4:** Mindset de sucesso
- 6 - **Passo 5:** Networking
- 7 - **Passo 6:** Adaptação e flexibilidade profissionais
- 8 - **Passo 7:** Conhecendo seu cliente
- 9 - **Passo 8:** Atendimento e fidelização
- 10 - **Passo 9:** Ativando seu lado comercial

Ser Advogado e Mercado de Trabalho

Ser advogado é ter a responsabilidade de analisar o contexto de cada cliente, assim como, defender seus interesses perante a Lei. Além disso, é acompanhar o processo, averiguar instâncias, ter uma boa comunicação e, principalmente, ganhar casos. Pode parecer simples na teoria, mas na prática, tanto se você for um profissional autônomo quanto fundar um escritório - você já sabe - isso é bastante desafiador!

Isso porque ocorre algo que muitos advogados não sabem lidar: prospectar clientes, fechar parcerias, desenvolver habilidades na comunicação, ter agilidade e estratégia para construção de uma carreira não somente em prol do crescimento, mas que isso seja feito com solidez.

O mercado de trabalho no meio jurídico é amplo, diverso e múltiplo. Exatamente por essas características pode ser tão assustador. Assim, se faz necessário o desenvolvimento de habilidades e competências que não são ensinadas no curso de graduação ou contidas na prova da OAB.

Desta maneira, você terá acesso agora aos 9 passos que irão alavancar sua carreira. Cada ponto deve ser lido, aprendido, absorvido e executado. As mudanças práticas só vão ocorrer se você começar em algum momento.

Esse momento é agora!

Passo 1: Planejamento estratégico

Eu sei que tudo o que você não gostaria de ler agora é sobre planejamento. Afinal, você precisa de soluções concretas e de preferência - rápido! Entretanto, não vou mentir para você. Sua carreira só terá efetividade quando você tiver em mãos um bom planejamento estratégico, isso significa classificar objetivos, ações e prazos em 3 períodos: curto, médio e longo prazo.

Assim, no momento atual até o momento de ápice e completude da sua carreira, é preciso mais que visualização ou sonho, é necessário identificar as etapas e as ações que precisam ser feitas para chegar ao objetivo.

Vou te dar um exemplo...

Paulo é um advogado que está atuando há 2 anos na área da sucessão de bens. O sonho de Paulo é trabalhar apenas com planejamento sucessório e holding familiar. Para chegar lá, eu diria que ele precisa ganhar experiência na área, autoridade e melhorar seu networking com contadores e até mesmo corretores de imóveis. Temos então o destaque de uma etapa: ganhar experiência na área. Agora, é preciso classificar as ações para isso: pegar mais casos colaborativos na área da família, focar em casos menores e extrajudiciais e captar clientes com problemas na regularização imobiliária, por exemplo.

Percebe que Paulo não irá agora apenas reagir a sua situação atual. Ele possui uma visão, um planejamento e uma cadeia de ações em prol de objetivos concretos.

Que tal você fazer o mesmo com a sua situação?

Use a atividade a seguir como guia e inicie seu planejamento agora.

OBJETIVO	ETAPA	AÇÕES

Após concluir seu planejamento, e tudo bem levar um certo tempo, ok? Vamos agora para o próximo passo!

Passo 2: Referências e Estudo

Após ter elaborado seu planejamento, você terá notado que é necessário sair a partir de um lugar e ir em direção ao seu sonho. Para te guiar e a direção ser coerente com o seu desejo, você precisa ter referências!

Sim, referências reais. Profissionais do ramo, especialistas, nomes que você admira.

Estude tais pessoas, se possível, dialogue com elas, converse, aprenda, entenda o que foi preciso fazer e até mesmo os desafios que serão encontrados.

Aliás, estudo é algo que estará sempre na sua carreira!

O passo 2, parece simples, mas acredite, não adianta avançar se você não sabe onde está indo!



Passo 3: Nicho de atuação

Sem dúvidas, o nicho de atuação é crucial para sua carreira e você se tornar um advogado de sucesso. Pode até parecer óbvio para alguns, mas principalmente no começo, é normal você querer pegar todos os casos mais genéricos que aparecerem na sua frente.

Ou seja, ficando bom em pequenas coisas e muitas áreas, não sendo especialista em nada.

É preciso ter em mente que cada vez que você adentra seu nicho de atuação e se desenvolve nas soluções jurídicas daquela área, mais movimentação de captação e autoridade você atrai.

Confira o esquema a seguir para entender melhor!



Para entender melhor, vou trazer novamente o exemplo do Paulo. Como advogado de sucessão de bens, seu nicho de atuação é: Direito Sucessório que possui forte ligação com Direito da Família, Direito Fiscal e até mesmo Direito Imobiliário. Assim, faz sentido Paulo se especializar nessas áreas, procurar colaboradores, fazer um networking centrado nesse nicho. Algo que seria mais desafiador: Paulo buscar clientes na área Penal, por exemplo, ou até mesmo dentro do Direito Ambiental.

Assim, você precisa não somente identificar seu nicho de atuação, mas conhecê-lo, saber as áreas direta e indiretamente associadas e focar suas energia nisso!

Vamos prosseguir?

Passo 4: Mindset de sucesso

O mindset de sucesso é compreendido como o desenvolvimento mental e emocional para o sucesso e o que está envolvido durante o processo.

Ou seja, sendo bem sincero com você, vão existir desafios, frustrações, medos, falhas e anseios.

A questão aqui não é evitar tudo isso. Mas está apto a agir diante de tais situações.

Tenha paciência, repertório emocional, rede de apoio, motivação, força, coragem e muita resiliência.

Sua hora vai chegar!



Passo 5: Networking

Todo advogado que já atuou em um caso um pouco mais complexo se deu conta de que o Direito está interligado com mais áreas da atuação. É contabilidade, mercado imobiliário, finanças, política, área ambiental, psicologia etc.

A palavra chave para manter-se fluído no mercado e conseguir estourar a bolha de oportunidades se chama: networking!

E networking não somente com advogados colaboradores, mas outros, e sobretudo outros profissionais de atuação.

Por isso, dentro do seu nicho de atuação identifique as áreas que possuem comunicação direta, observe os profissionais e comece uma comunicação com eles. Tentem buscar soluções completas para os possíveis clientes, afinal, tudo o que o cliente deseja é encontrar em um só lugar todas as respostas que procura!

Passo 6: Adaptação e flexibilidade profissionais

Um erro comum entre os advogados que ainda não atingiram o patamar de sucesso é confundir força com rigidez. Se mantém fechados a novas ideias, oportunidades e a modernização do mercado. Com isso, vão perdendo em adaptação e flexibilidade.

Antes, o advogado tinha um perfil mais clássico, sério, refinado e distante. Atualmente, com a internet e as mídias online, tudo precisa ser mais humanizado, próximo e ágil. É preciso sair do escritório e estar adaptado ao que o mercado pede hoje dos profissionais.

Por isso, repense sua forma de agir.

Você acha que está adaptado ao mercado atual?

Além disso, está adaptado de acordo com o contexto que você está?

Um advogado que possui um escritório em uma grande metrópole possui estratégias diferentes de uma cidade menor no interior, concorda?

É por isso que você precisa ser flexível. Estudar melhor o meio, aprender ferramentas, não ter medo do desconhecido.

Os mais adaptados são os que vencem!

Passo 7: Conhecendo seu cliente

Quem é seu cliente?

Quais os perfis do seu cliente?

São pessoas mais jovens ou de uma geração mais antiga?

Quais as preocupações, medos e receios do seu cliente?

É sobre futuro, bens, família, ou divórcio, pena, litígio?

Quais as dores e os gatilhos para ação do seu cliente? Reclusão? Multas? Impostos? Bens confiscados?

Conhecer seu cliente é a ponte para propor soluções reais, possíveis e com maior chance de você converter - vencendo o caso ou não.

Achar que seu cliente é alguém genérico, abstrato e distante não vai fazer você um advogado de sucesso.

Por isso, responda com calma e com assertividade:

Quem é seu cliente?



Passo 8: Atendimento e fidelização

Você sabia que o preço é um forte influenciador de compra ou escolha por um serviço, mas é o atendimento, ou seja, a experiência de compra que tem maior peso na tomada de decisão final para a maioria dos consumidores?

Por isso, é fundamental que o atendimento com seu cliente seja respeitoso, educado, gentil e transparente. Isso não quer dizer responder às mensagens às 23h de um sábado. Mas sim, entender que muitas vezes aquele cliente é uma pessoa passando por dificuldades, ansiedade e pressão (social e familiar).

Cabe a você, advogado, ser o agente tranquilizador e solucionador do grande problema.

Nem sempre é a resolução do caso, mas como você fez a gestão, o direcionamento, a comunicação com seu cliente que fará toda a diferença para a fidelização e até mesmo a cadeia de indicação.

Assim, seja honesto, sincero, assertivo e ao mesmo tempo cuidadoso, atencioso e eficaz!

Passo 9: Ativando seu lado comercial

Já vi do advogado iniciante ao com mais de 10 anos de experiência ter grande dificuldade de exercer seu lado comercial.

Para o desenvolvimento do lado comercial, é necessário:

- a) conhecimento
- b) expertises
- c) referência
- d) testes
- e) validação

Ou seja, é preciso ter conhecimento sobre ferramentas comerciais, de mercado, precificação e abordagens para com os clientes. Assim, expertises são elaboradas, tendo sempre em vista referências no seu setor, de acordo com seu nicho e sua localidade. Depois disso, é hora dos testes, momento onde seu modelo comercial vai para validação e ajustes.

Não tem fórmula mágica, mas tem estruturação.

Por isso, pesquise, elabore, compare, pratique e valide!



PARABÉNS POR CHEGAR ATÉ AQUI!

Os passos são muitos e podem ser confusos. Por isso, preparei a Comunidade Advoga Start.

Você terá acesso a Lives, Conteúdos Exclusivos e Networking que te ajudarão a colocar o que você aprendeu neste material em prática.

O seu sucesso é possível.

Acesse agora!

<https://juliocesaralcantara.com/advoga-start/>