

# COMO DEFINIR HONORÁRIOS

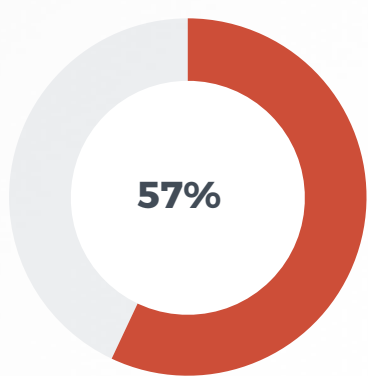
advocobrasil

## Você sabe cobrar seus honorários?

A pressão por alternativas reais à forma como os advogados estão cobrando seus honorários está crescendo a um ritmo dramático. Muitos clientes ainda encaram os serviços jurídicos como custos, por outro lado os escritórios de advocacia querem atrair, reter e crescer sua base de clientes, e um dos pilares deste crescimento é saber desenvolver novas estratégias de preços para permanecerem competitivos.

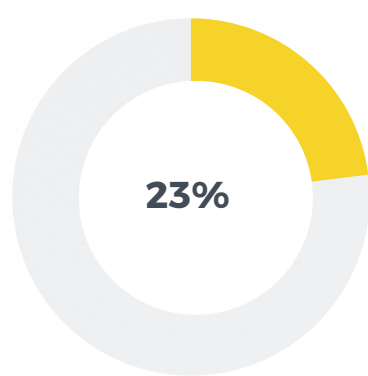
Nossa formação como gestores financeiros e o conhecimento incomparável coletado por anos atendendo escritórios de advocacia e seus modelos de negócios, nos posiciona de forma única para auxiliar os escritórios de advocacia na criação de uma política de precificação.

Recentemente realizamos uma **pesquisa** com 127 Escritórios com a seguinte pergunta: **Como você precifica seus honorários?**



Baseados na Experiência

Empiricamente



Horas separadas por função

Tabela Hora/Homem

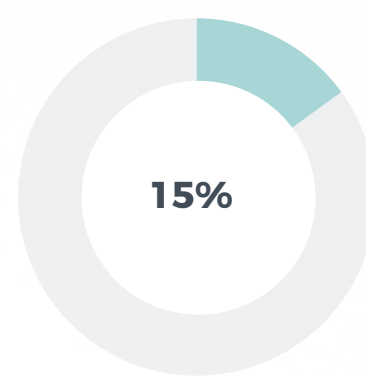
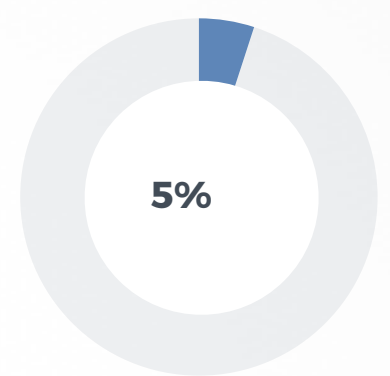


Tabela da OAB

OAB



Conectada a uma Estratégia

Boa Prática

Não há uma concentração de advogados fazendo uma boa gestão de honorários.

Além disto uma das coisas mais veladas na Advocacia é saber o valor cobrado pelo concorrente. Neste caso a tabela da OAB ou qualquer outro instrumento é inócuo.

## Nossos consultores tem a seguinte atuação prática:

- **Ajudamos a analisar e usar todos os dados que compõem o custo do seu escritório:**  
Nossos especialistas irão mostrar como transformar dados de custo existentes em informações acionáveis através da análise de dados. Ajudaremos você a dividir projetos, assuntos de transação ou tipos de litígios em suas partes componentes e avaliar variações típicas para que você possa fazer suposições racionais no cálculo de honorários no futuro.
- **Trabalhamos com seus advogados sobre como reestruturar seus projetos** através de melhores escolhas de pessoal, delegação e uso de tecnologia, a fim de reduzir os custos de entrega e melhorar as margens.
- **Treinamos e desenvolvemos habilidades de gerenciamento de projetos:**  
Nossos consultores fornecerão treinamento específico para desenvolver habilidades para ajudar seus advogados a definir melhor os objetivos e restrições, mapear etapas de projeto, identificar recursos, estimar custos e estabelecer um cronograma para que o trabalho do cliente seja entregue dentro do prazo e orçamento sem surpresas.
- **Ajudamos a definir seus alvos, com a criação de uma lista de clientes potenciais (wish-list):** Trabalharemos com você para segmentar sua base de clientes e linhas de produtos para identificar os clientes mais apropriados e questões de preços alternativos para que seu escritório esteja posicionado para se mover proativamente nesta questão de competitividade no mercado.
- **Como se organizar para vender melhor:** Ajudaremos você a enquadrar melhor a discussão de honorários com seus clientes e conduzir reuniões mais persuasivas para determinar o modelo de preços ideal para cada situação, garantindo que as metas do escritório e do cliente sejam alinhadas.
  - **Lhe ensinaremos técnicas:**
    - Perguntas abertas
    - Contextualização
    - Engramas
    - Contrastes, entre outras técnicas

Definir honorários baseado em uma estratégia de crescimento é uma questão de sobrevivência

## Entenda melhor os benefícios colaterais:

Você terá uma visão mais assentada do que chamamos de “custo de servir”, e terá ainda mais segurança sobre lucros e prejuízos na hora de desenvolver uma estratégia de precificação. Com isto sua percepção de preços estará mais estabelecida no mercado, o que com o tempo atrairá novos clientes e melhorará seus relacionamentos com os existentes, trabalhando proativamente com eles em opções de honorários mutuamente benéficas.