

GESTÃO PÉ NO CHÃO

RESULTADOS DA PESQUISA ONLINE REALIZADA
COM MAIS DE 100 ESCRITÓRIOS DE ADVOCACIA

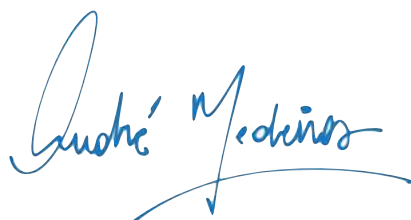
advocobrasil
porque a mudança é essencial

Consultoria especializada no
desenvolvimento integral de
escritórios de advocacia

Nos últimos meses publicamos uma pesquisa simples, porém muito poderosa sobre como é a gestão nos escritórios de advocacia.

103 escritórios dos mais diversos tamanhos e especialidades responderam a pesquisa. Mais de 1.500 advogados fizeram parte da avaliação.

Veja aqui os resultados e boa leitura.



Sócio na Advoco Brasil



Um dos maiores problemas dos sócios de escritório é investir seu precioso tempo em questões que não são prioritárias. Algo que você não pode se permitir é perder o foco. Advogados Empreendedores costumam ter uma espécie de distúrbio de déficit de atenção.

Muitos empreendedores utilizam o MBWA (management by walking around), termo difundido por Bill Hewlett e Dave Packard, co-fundadores da HP. Significa basicamente sair da cadeira e andar pela empresa, difundir as estratégias, interagindo com colaboradores, fornecedores e clientes.

Esta foi a metodologia utilizada na pesquisa.

Como funciona a ferramenta



O que é?

Esta ferramenta tem como objetivo dar aos sócios e gestores uma percepção real sobre o que acontece em seu negócio e ter uma compreensão mais ampla do que está ocorrendo com seus colaboradores

Como se aplica na prática

Idealmente deve ser respondida por todos os colaboradores de forma periódica (pelo menos uma vez a cada 6 meses).

Obviamente que todas as respostas devem ser honestas e representar exatamente o que acontece no dia-a-dia da gestão do escritório.

A qualidade exige minuciosa atenção a todos os detalhes: as pessoas da empresa desejam realizar um trabalho de qualidade, mas as instruções escritas raramente são adequadas. O envolvimento pessoal é fundamental.

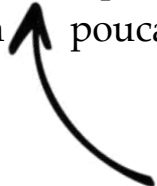
Pontos de atenção

Nem todos os gestores se sentem à vontade com esse método de gerenciamento. Se ele for adotado contra a vontade ou sem a frequência necessária, não proporcionará os resultados desejados.

Para dar certo, precisa ser realizado com frequência, boa vontade, desinteressadamente e sem agenda fixa o que não significa sem objetivo.

A principal finalidade desta ferramenta é descobrir os pensamentos e as opiniões das pessoas. É fundamental saber ouvir.

Se quiser fazer a avaliação no seu escritório acesse este [link](#). A pesquisa dura apenas 15 minutinhos e você recebe as respostas em poucas horas.

 *Clique aqui!*

Perfil dos escritórios

Separamos os respondentes pelo total de advogados no escritório, incluindo os sócios.

123 escritórios responderam a pesquisa



Total de Advogados	Total de escritórios
1 a 5 advogados	18
6 a 10 advogados	43
11 a 20 advogados	32
20 a 30 advogados	17
Acima de 30	13
Total	123

Pequenos detalhes

Quem respondeu a pesquisa



No total, avaliamos uma população de mais de **1.500** profissionais.

Não consideramos nestes números o pessoal administrativo ou paralegal.



O que foi avaliado

Gestão por objetivos

Consiste em uma sistemática em que os objetivos gerais são definidos e discutidos com clareza e as pessoas podem trabalhar da maneira que mais lhes parecer conveniente, para que sua área de responsabilidade contribua de forma significativa e a empresa alcance os resultados a que se propõe.

Gestão portas abertas

Avalia se há um ambiente de confiança e compreensão mútuas, no qual as pessoas se sintam livres para expressar suas ideias e opiniões, seus problemas e preocupações. Isso estimula os colaboradores que tenham problemas pessoais ou profissionais a discuti-los com o sócio/gestor apropriado.

Tempo dos sócios

Avalia se os sócios e gestores realmente caminham pelo escritório e estão disponíveis/acessíveis a qualquer colaborador.

O intuito é que entrem em contato diretamente com a situação real vivida pelo escritório, ao mesmo tempo que ensinam novos métodos e fazem aconselhamentos para a resolução de problemas.

Também é uma oportunidade para passarem os valores da empresa pessoalmente, inclusive dando/ sendo o exemplo.

Encontros Informais

Consiste na criação de grupos de interessados em algum assunto, bate-papos em cafés, almoços ou corredores. Isto estimula a troca natural de ideias, aproxima as pessoas e mantém um clima agradável de trabalho.

Sumário executivo

Os escritórios estão muito próximos da média das boas práticas do mercado quando o assunto é “Portas Abertas”. Contudo, quando tratamos de estratégias e visão de futuro, este é o tema mais vulnerável.

Outro ponto que avalia o clima geral do escritório é a maneira como os sócios/gestores conduzem a gestão e se comunicam com os colaboradores, esses resultados também não foram nada bons! Isto significa que ainda há muito espaço para a melhoria geral na atmosfera de trabalho.

As pressões do dia-a-dia, os prazos e lidar com o cliente, principalmente para escritórios que lidam com “massa”, são os que mais pontuaram neste quesito.

Gestão Portas Abertas foi o tema melhor avaliado

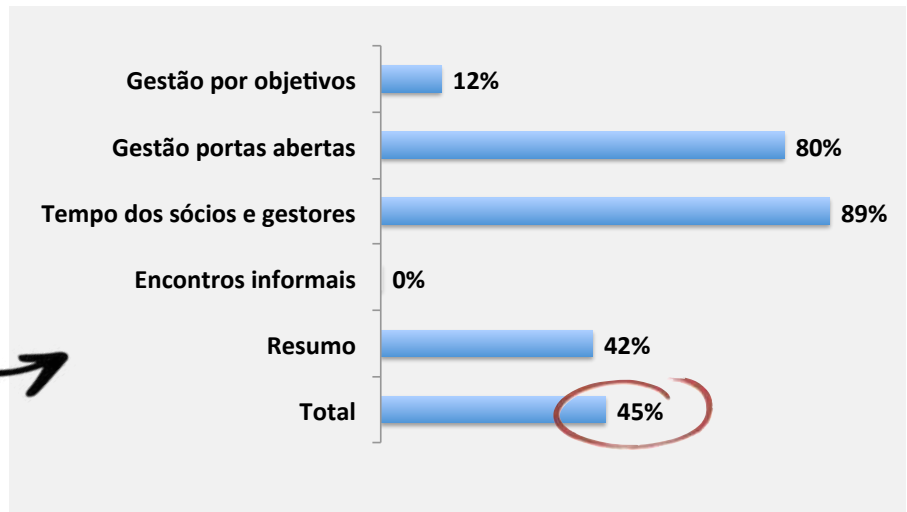
O ponto de maior preocupação, que é a gestão por objetivos dá direção, alinhamento e uma visão de futuro. Todo o resto pode funcionar, mas se as estratégias não estiverem claras, alinhadas e com ferramentas de medição para ver se está sendo alcançada ou não, leva a um futuro incerto.

O grande diferencial dos negócios de sucesso é ter uma estratégia bem definida. É como um norte que contagia a todos a seguirem um mesmo objetivo!

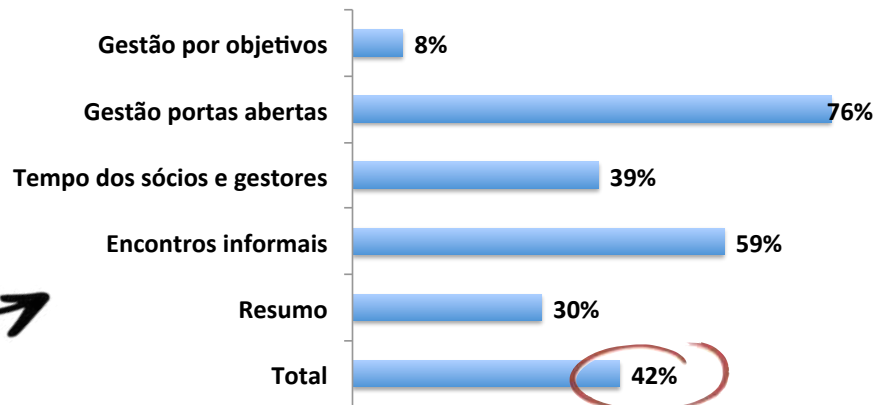
Estratégia e visão de futuro foi o pior!

Os resultados

Escritórios com
1 a 5 advogados



Escritórios com
6 a 10 advogados



Escritórios com
10 a 20 advogados



OBS.: o item "Resumo" trata basicamente de um arremate da pesquisa. Pergunta sobre como os sócios/gestores promovem um clima amistoso e aberto no escritório. Ex.: O escritório tem um clima organizacional harmônico que cria fatores motivacionais para o desenvolvimento do escritório?

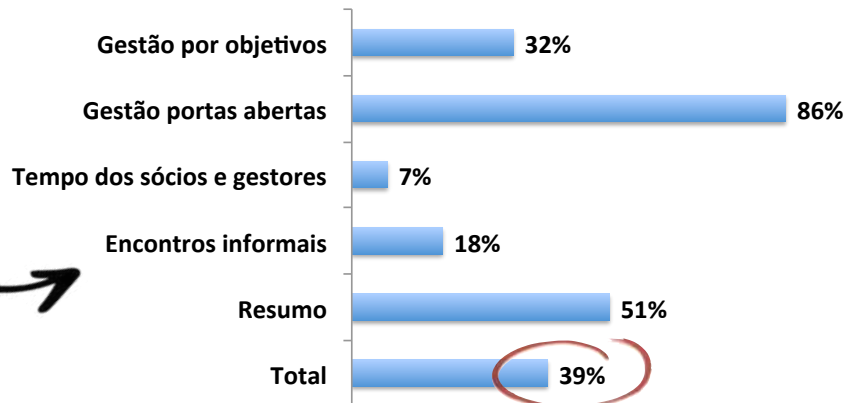
Uma pequena análise

Quanto menor o escritório, mais distante eles estão de uma boa gestão estratégica. Este é um fator preocupante, pois afeta diretamente seu crescimento. Outro ponto importante é o pouco tempo dos sócios dedicado à gestão e a atenção às pessoas.

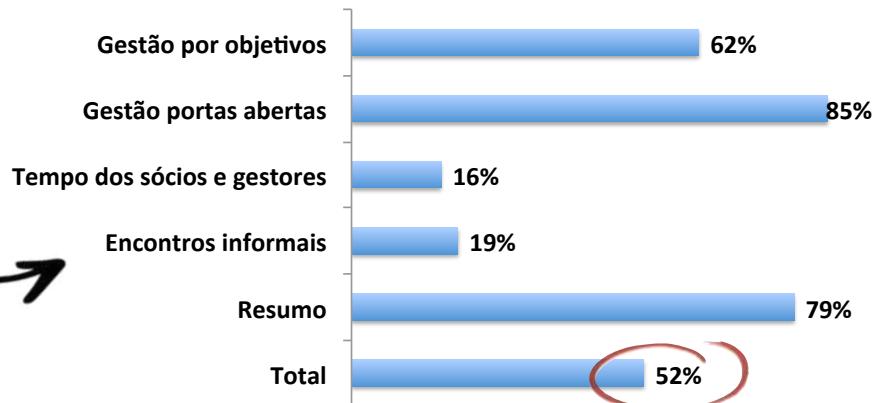
Nas observações, vários sócios relataram que ainda ficam muito tempo dedicados aos detalhes operacionais, como produção de peças, audiências e revisões, mesmo para atividades básicas.

Os resultados

Escritórios com
20 a 30 advogados



Acima de 30
advogados



Média Total



OBS.: o item "Resumo" trata basicamente de um arremate da pesquisa. Pergunta sobre como os sócios/gestores promovem um clima amistoso e aberto no escritório. Ex.: O escritório tem um clima organizacional harmônico que cria fatores motivacionais para o desenvolvimento do escritório?

Uma pequena análise

Mesmo escritórios mais estruturados ainda têm atuação tímida das boas práticas adotadas no mundo corporativo. Isto significa dizer que os sócios e advogados gastam muita energia para realizar as rotinas e principalmente para ter uma atuação baseada no alto desempenho. Operar no alto desempenho deveria ser algo normal. Mas, há um sem-número de horas extras por parte dos advogados e os sócios têm uma sensação que a produtividade não é boa.

Uma reflexão

Estabelecer uma visão de futuro clara e factível não é mais uma questão estratégica é uma atitude essencial para a sobrevivência dos negócios, é entregar o prometido ao cliente sem gastar energia desnecessária, é ter pessoas engajadas, sócios alinhados, sistemas que realmente funcionam e acima de tudo operar normalmente no alto desempenho.

O mercado do Direito e as pessoas mudam tanto e tão rápido, que entender como se comportam e, sobretudo, conquistá-los se tornou um jogo complexo e que não depende da sorte, mas de conhecimento, inteligência e estratégia.

Nessa atmosfera instável e desafiadora, os sócios de escritórios devem procurar tomar decisões seguras e agir com mais precisão. Ter as ferramentas de gestão certas é fundamental.

Ao longo do tempo, a forma de competir passou do físico para o intelectual e do controle do escritório para o controle dos clientes.

Nossa visão é tão simples quanto a ferramenta de gestão sugere: Sócios devem focar sua atuação na gestão de clientes e na gestão da qualidade, caso contrário seu crescimento será incerto.

Como ajudamos

Maturidade organizacional

Chamamos de maturidade organizacional a capacidade das pessoas compatibilizarem suas expectativas individuais com as estratégias do escritório de forma harmônica e produtiva.

Em outras palavras, deve haver um alinhamento entre os valores individuais e os que são predominantes do ambiente, então o clima tende a ser bom e, conseqüentemente, isso irá impactar a produtividade dos advogados e demais colaboradores.

Desta forma, a nossa metodologia oferece direcionamento para ações de melhoria e a possibilidade dos colaboradores participarem ativamente na formação de seu ambiente de trabalho. De forma mais leve, em que as atividades do dia-a-dia, mesmo as rotineiras e burocráticas sejam feitas com eficiência para que a organização atinja seus objetivos.



Como Fazemos

Desenvolvemos um projeto veloz, com foco e que alinha as estratégias da liderança ao dia-a-dia das pessoas. Para que haja um maior engajamento e principalmente a melhoria da eficiência dos negócios.

Nossa Metodologia

Isto se traduz em maior satisfação para trabalhar no escritório e o benefício colateral é o aumento da satisfação dos clientes, diminuição da rotatividade e direcionamento da energia onde realmente agrega valor.

advocobrasil
porque a mudança é essencial

www.advocobrasil.com.br
contato@advocobrasil.com.br
11-98726-7605