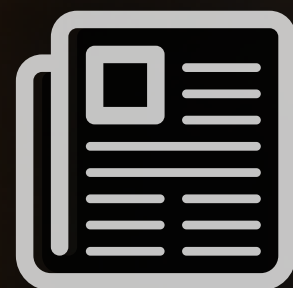




FÓRUM
ADVOCACIA
DE REFERÊNCIA

de 07 a 14 de novembro
100% Online e Gratuito



MAPA ESTRATÉGICO PARA SER ENCONTRADO

WORKBOOK CONFERÊNCIA



ADVOGADOS: Como ser ENCONTRADO
pelo CLIENTE ideal?

Quem Somos:



Empreendedora, relações públicas, especialista em marketing, estratégia corporativas, modelos de negócios e inovação, com MBA em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas. É palestrante e professora de graduação e pós-graduação.

É diretora de Projetos da Associação de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do Estado da Bahia (FEMICRO-BA), membro do Fórum Regional Permanente da Micro e Pequena Empresa, conselheira titular do Conselho Regional de Relações Públicas (CONRERP 7ª Região), conselheira titular da Comissão Intersectorial de Saúde do Trabalhador do Estado da Bahia e da Agenda Bahia do Trabalho Decente. Frente a DC3 Comunicação e Marketing, empresa em que é sócia e diretora, já ajudou centenas de advogados e empreendedores jurídicos a conquistarem mais resultados em seus respectivos projetos e negócios.




Advogada e Coach Jurídica, com Certificação Internacional pela Global Coaching Community e European Coaching Association, Analista Comportamental, Palestrante e Escritora. Há mais de uma década ajuda os Advogados desenvolverem vida, carreira e negócios. Idealizadora do maior congresso online da América Latina no segmento de gestão multidisciplinar, o Fórum Nacional Advogado 360. Coordenou o manual “Coaching para Advogados”. Autora dos livros: PNL & Coaching, Advocacia não Violenta, Sou advogado, e agora? e 7 Passos para Profissionalizar a sua Advocacia. Criou diversos projetos como: consultorias, cursos online, cursos presenciais, livros, artigos e seminários que auxiliam os advogados a produzirem melhor enquanto atraem clientes qualificados.

**VOCÊ TEM QUALIFICAÇÃO JURÍDICA, COMPROMETIMENTO
E VONTADE DE VENCER.**

Agora é hora de REDESENHAR a sua advocacia, criando um processo inteligente e profissionalizado de atração e retenção de clientes qualificados.

Entender como **SER ENCONTRADO** pelo **CLIENTE** é
"**A CHAVE**" para tornar sua concorrência irrelevante.

Vamos começar?



1

HOMEWORK (LIÇÃO DE CASA).

Um novo olhar sobre você e o seu modelo de advocacia.

Antes de colocar a "mão na massa" e sair implementando todas as dicas que você vai aprender no **Fórum Advocacia de Referência**, é sábio e inteligente dar um passo em direção ao autoconhecimento. Por isso, estabeleça, já aqui, as bases do seu modelo de negócio jurídico.

1

HOMEWORK (LIÇÃO DE CASA).

Um novo olhar sobre você e o seu modelo de advocacia.

RESPONDA:

Por que você advoga?

Para você, quais os 4 maiores erros que impedem a atração de clientes?

2

SEGMENTE.

Você, entendendo o seu mercado.

Todos sabemos da importância em se especializar em um nicho específico, com objetivo de criar autoridade e ter reconhecimento naquela área específica de atuação. Contudo, muitos advogados não sabem como fazer ou tem receio em "perder dinheiro".

Na prática nós realizamos esse estudo através do **Legal Model Canvas**, onde estudamos 9 blocos que fazem parte da estrutura de negócio jurídico.

2

SEGMENTE.

Você, entendendo o seu mercado.

RESPONDA:

Você acha viável ser visto como referência para um público específico?

Qual sua a dificuldade ao escolher um público específico?

3

DEFINA O SEU PÚBLICO-ALVO.

Utilize seus recursos de forma estratégica.

Entendendo que nossos recursos e capacidades são limitadas e, dessa forma, temos que utilizá-los com inteligência e de uma maneira estratégica; é fundamental definir o perfil do público-alvo que vamos impactar e interagir.

Essa expertise além de estratégica vai nos auxiliar na escolha das ações vencedoras de atração e retenção dos clientes.

3

DEFINA O SEU PÚBLICO-ALVO.

Utilize seus recursos de forma estratégica.

RESPONDA:

Quem você ajuda (ou quer ajudar)?

4

PENSE COMO O SEU CLIENTE.

Você, na perspectiva do seu cliente.

Pense como o seu cliente, e não para o seu cliente.

Se você deseja **SER ENCONTRADO** pelo seu **CLIENTE**, é preciso pensar na **EXPERIÊNCIA** dele, em todos os detalhes.

PLANEJAMENTO e ESTRATÉGIA são as "palavras-chaves". Pense como o seu consumidor, em cada passo que ele dá para chegar até o seu serviço até fechar o contrato, e retomar o relacionamento com sua você.

4

PENSE COMO O SEU CLIENTE.

Você, na perspectiva do seu cliente.

RESPONDA:

Como esse publico busca ajuda?

5

SE POSICIONE.

O que você faz e como quer ser visto pelo mercado?

Entenda o que você faz, que problemas você resolve. Reflita e coloque no papel como você gostaria de ser visto por seus clientes e pelos seus colegas.

5

SE POSICIONE.

O que você faz e como quer ser visto pelo mercado?

COMPLETE A FRASE:

Eu ajudo _____ a

Resolver _____

PRONTO! Está aí...

Seu MAPA ESTRATÉGICO com cada uma das etapas para ser encontrado pelo seu cliente ideal vai contribuir para você se coloque mais estrategicamente para aqueles que demandam o seu serviço.

Continue acompanhado o Fórum Advocacia de Referência e entenda como transformar a sua expertise, competências, talentos e propósito em um negócio jurídico lucrativo, sustentável e com poder de definir seu mercado — mesmo que você esteja apenas começando.

E agora?

Fique atento ao seu e-mail ou no inbox do facebook (se você se cadastrou), e acompanhe nossos encontros.

Nos próximos dias vamos compartilhar diversos insights e informações relevantes com o intuito de ajudá-lo a entender cada etapa do processo de atrair e captar clientes de alto valor e, ainda, construir um sistema de renda previsível e recorrente para sua advocacia.

Ao seu sucesso.



FÓRUM

ADVOCACIA

DE REFERÊNCIA

de 07 a 14 de novembro

100% Online e Gratuito