



Noções Gerais de Gestão de Escritório

Professor Douglas Azevedo

Contexto atual – o contexto atual é de muitos profissionais no mercado. Isso vale não só para o direito, mas para toda e qualquer área do ensino superior. A primeira escolha, portanto, é: tenho saúde financeira para bancar os primeiros meses (talvez anos), caso eu opte por uma área mais convencional do direito (logo, mais saturada?). Ou eu tenho o perfil de buscar uma das novas áreas do direito que, em virtude do ineditismo, possuem mais espaço no mercado?

Espaço físico ou home office? – A pandemia acelerou os debates sobre home office. Muitos escritórios não vão voltar ao formato presencial. Contudo, é preciso analisar quem são os nossos clientes. Alguns podem fazer questão da presença de uma estrutura, para garantir certa credibilidade (mas são poucos). É preciso ver se o seu perfil consegue produzir em casa (algumas pessoas só conseguem trabalhar em escritórios).

Ônus da estrutura física – para quem optar pelo escritório, já prepare o bolso. As inúmeras contas vão estar aí, e nem sempre teremos dinheiro a receber, especialmente nos primeiros meses de trabalho.

Com quem? Sozinho eu não preciso dividir lucros...mas vou arcar com todos os gastos sozinho também. Eu acredito que o ideal seja abrir uma sociedade com duas ou três pessoas. Importante também, se possível, que as pessoas sejam de círculos sociais diferentes, para aumentar o potencial de novos clientes.

Para quem? – traçar um plano geral: pretendo advogar para empresas, para pessoas físicas, etc.

Objetivos – colocar algumas metas – seja o alcance de redes sociais; possíveis novos clientes, ampliar a rede de contatos, estabelecer parcerias, etc.

Como cobrar os primeiros clientes? – Muito cuidado! A tabela da OAB nem sempre vai corresponder com o poder aquisitivo das pessoas...