



**PLANEAMENTO ESTRATÉGICO PARA SOCIEDADES DE ADVOGADOS – 2ª EDIÇÃO**  
**LISBOA, 4, 5, 6 E 7 DE MAIO DE 2015.**

**APOIO**

**advocatus**  
www.advocatus.pt

**ASAP**  
ASSOCIAÇÃO DAS SOCIEDADES  
DE ADVOGADOS DE PORTUGAL

**ANJAP**  
Associação Nacional dos  
Jovens Advogados Portugueses

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU (GVlaw)**

Fundada em 2006, em Lisboa, a LexDebate – Seminários Jurídicos, Lda., tem em vista a realização e promoção de cursos, seminários, eventos, projectos de investigação e publicações na área dos estudos jurídicos.

No âmbito da actividade que a LexDebate se propõe desenvolver, tem vindo a ser prática comum o estabelecimento de parcerias com diversas entidades, com o objectivo de organizar cursos de formação jurídica e seminários relativos a matérias de interesse para as mesmas.

A parceria com a Fundação Getulio Vargas vem confirmar o interesse da LexDebate em posicionar-se como uma organização de referência para os profissionais da área jurídica, no que diz respeito a colmatar as suas necessidades de formação e contribuir para o seu desenvolvimento profissional.

## FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS - BRASIL

---

A Fundação Getulio Vargas (FGV) foi fundada em 20 de Dezembro de 1944, na então capital brasileira, a cidade do Rio de Janeiro. O seu objectivo inicial era preparar pessoal qualificado para a administração pública e privada do País. Na época, o Brasil já começava a lançar as bases para o crescimento que se confirmaria nas décadas seguintes. Antevendo a chegada de um novo tempo, a FGV decidiu expandir o seu foco de actuação e, do campo restrito da administração, passou ao mais amplo das ciências sociais. A instituição extrapolou as fronteiras do ensino e avançou pelas áreas da pesquisa e da informação, até converter-se em sinónimo de centro de qualidade e de excelência.

Marca de pioneirismo e ousadia, a Fundação Getulio Vargas inaugurou, no Brasil, a licenciatura e a pós-graduação stricto sensu em Administração, bem como a pós-graduação em Economia, Psicologia, Ciências Contabilísticas e Educação. A FGV também lançou as bases para uma economia bem fundamentada, a partir da elaboração do balanço de pagamento, das contas nacionais e dos índices económicos. Iniciativas como essas ajudaram o profissional em busca de formação e até o cidadão comum a entenderem melhor o desempenho económico e social brasileiro.

A Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV DIREITO SP) nasceu da necessidade de formação de um advogado com perfil multidisciplinar, com actuação internacional e focado não apenas em conceitos jurídicos abstractos, mas nas relações com outras áreas do conhecimento tais como finanças, contabilidade, economia, negociação, tecnologia de informação e gestão de pessoas.

## PLANEAMENTO ESTRATÉGICO PARA SOCIEDADES DE ADVOGADOS

---

A segunda edição da formação sobre **Planeamento Estratégico para Sociedades de Advogados**, realizado no âmbito da parceria LEXDEBATA e FGV DIREITO SP reunirá na cidade em Lisboa, nos dias 04, 05, 06 e 07 de Maio de 2015, advogados, gestores e profissionais envolvidos no processo de planeamento estratégico ou que se estão a preparar para a sucessão na gestão de sociedades de advogados.

### **Contextualização**

Quais são os valores da vossa sociedade de advogados? Qual a vossa estratégia de gestão do capital humano? Os advogados se perguntam: Por que estamos juntos? Como estará nossa sociedade dentro de cinco anos? A sociedade deve crescer, ou ficamos do tamanho que estamos? Quanto e como os sócios devem investir na sociedade? É o momento? Devemos (ou podemos) admitir novos sócios? Os advogados estão se qualificando? Podemos abrir filiais em outras cidades ou em outros países? Devemos desenvolver novas práticas? Nossa organização possui mecanismos de gestão alinhados aos

nossos objetivos? Nossa rentabilidade é adequada? Quais os riscos que corremos? Estamos investindo corretamente em tecnologia da informação?

### Objectivos

O objectivo da formação é capacitar o participante, por meio do processo de planeamento estratégico, para uma visão sistêmica e integrada do negócio, a facilitar e incrementar a gestão de sua carteira de clientes, o crescimento e a rentabilidade de seu escritório em um mercado cada vez mais competitivo.

### Público-alvo

Advogados, gestores e profissionais envolvidos no processo de planeamento estratégico ou que se estão a preparar para a sucessão na gestão de sociedades de advogados.

### Metodologia

Ensino participativo, a partir do desenvolvimento de caso fictício (realizado em grupo), que possibilite a aplicação dos conceitos discutidos em sala de aula.

### Realização

04, 05, 06 e 07 de Maio de 2015, das 14h às 17h40.

### Local: LEXDEBATA

Rua Dom Francisco Manuel de Melo, 21 Lisboa – Portugal

### Carga Horária

16 horas-aula

## PROGRAMA

| AULA 1                            | TEMA DA AULA: FUNDAMENTOS DA ESTRATÉGIA  | 04/05/2015 |
|-----------------------------------|--|------------|
| Professor Sólón Cunha             | <p><b>1º bloco:</b><br/>Fundamentos da estratégia</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Conceito de estratégia</li><li>▪ Estratégia e vantagem competitiva</li><li>▪ O processo de planeamento estratégico</li><li>▪ Ambiente geral</li><li>▪ Dinâmica competitiva</li><li>▪ Concorrência</li></ul> <p>Contexto Estratégico: Análise Interna</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cultura organizacional e direcionamento estratégico</li><li>▪ Recursos e capacidades estratégicas</li></ul> <p><b>2º bloco:</b> Formaremos Grupos na Dinâmica de Ensino para “Escolhas Estratégicas”<br/>Desenvolvimento de novas Práticas</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Grupos de Práticas: Full Service; Infraestrutura; Óleo e Gás; Mineração; Trabalhista; Tributário; Contencioso (e Arbitragem); China Desk; Países de Língua Portuguesa; Brasil;</li><li>▪ Como implementar essas práticas?</li><li>▪ Como se tornar a referencia em uma área?</li></ul> <p>Esses Grupos desenvolverão uma estratégia para o escritório virtual utilizando os conceitos dos quatro dias de aula.</p> |            |
| <b>Leitura prévia obrigatória</b> | Mayson, Cap. 1 e 2   |            |

| <b>AULA 2</b>                     | <b>TEMA DA AULA: [A DEFINIR]</b>  | <b>05/05/2015</b> |
|-----------------------------------|---|-------------------|
| <b>Professor Sólton Cunha</b>     | <b>1º bloco:</b><br>Governança e modelo de gestão em escritórios de advocacia <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Governança</li> <li>▪ Modelo de organização</li> <li>▪ Modelo de gestão</li> </ul>   |                   |
|                                   | <b>2º bloco:</b><br>Estratégia e gestão de pessoas <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Advogado empregado, advogados associados e Sócios</li> <li>▪ Novos sócios</li> <li>▪ Critérios para avaliação de desempenho. Forma de avaliação e “feed back”</li> <li>▪ Desenvolvimento de talentos</li> <li>▪ Retenção de talentos e qualificação. Treinamento continuado.</li> </ul> |                   |
| <b>Leitura prévia obrigatória</b> | Caso Paragon Legal<br>Mayson, Cap. 17   |                   |
| <b>Leitura complementar</b>       | Maister, Cap 14 e 19  |                   |

| <b>AULA 3</b>                     | <b>TEMA DA AULA: ESTRATÉGIA E INCENTIVOS: LUCRO E A PARTICIPAÇÃO DE PROFISSIONAIS NOS RESULTADOS</b>  | <b>06/05/2015</b> |
|-----------------------------------|---|-------------------|
| <b>Professor Sólton Cunha</b>     | Estratégia e incentivos: Lucro e a participação de profissionais nos resultados <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aumento de receita e aumento de lucratividade</li> <li>▪ A divisão dos resultados</li> <li>▪ Originação e retenção de clientes</li> <li>▪ A gestão do resultado financeiro</li> <li>▪ Investimento visando o crescimento do negócio</li> </ul> |                   |
| <b>Leitura prévia obrigatória</b> | Case Brainard, Bennis & Ferrel  |                   |
| <b>Leitura complementar</b>       | Mayson, cap. 16<br>Maister, cap. 23, 24 e 25  |                   |

| <b>AULA 4</b>                     | <b>TEMA DA AULA: NEGOCIAÇÃO EM SITUAÇÕES DIFÍCEIS</b>   | <b>07/05/2015</b> |
|-----------------------------------|---|-------------------|
| <b>Professor Sólton Cunha</b>     | Responsabilidade Legal <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Responsabilidade profissional ilimitada</li> <li>▪ Seguros de responsabilidade profissional e D&amp;O</li> </ul>  |                   |
|                                   | Planejamento Estratégico e Alinhamento Externo <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestão de imagem e marca</li> <li>▪ Gestão da Imagem corporativa</li> <li>▪ O código de ética e conflitos de interesses</li> <li>▪ Relacionamento com as entidades de classe</li> </ul> |                   |
| <b>Leitura prévia obrigatória</b> | Case Marketing as Wachtell, Lipton Rosen & Katz   |                   |

## BIBLIOGRAFIA

---

### BIBLIOGRAFIA OBRIGATÓRIA

Mayson, Stephen W. Law firm strategy: competitive advantage and valuation. Oxford University Press, 1ª Edição, 2007.

DeLong, Thomas J.; Gabarro, John e Lees, Robert. When professionals have to lead: a new model for high performance. Harvard Business School Publishing, 1ª Edição, 2007.

### BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

Empson, Laura (coordenadora). Managing the modern law firm: new challenges new perspectives. Oxford University Press, 1ª Edição, 2007.

Lah, Thomas E., Mastering Professional Services. Westerville: Press Services Professional, 2005.

Lowendahl, Bente R. Strategic Management of professional service firms. Copenhagen Business School Press, 2ª Edição, 2009.

Lorsh, Jay e Tierney, Thomas. Aligning the stars: how to succeed when professional drive results. Harvard Business School Publishing, 1ª Edição, 2002.

Maister, David H. Managing the professional service firm. Free Press Paperback, Harvard Business School Publishing, 1ª Edição, 1997.

Schmidt, Sally. Business development for lawyers. ALM Publishing, 1ª Edição, 2006.

Susskind, Richard. The end of lawyers? Rethinking the nature of legal services. Oxford University Press, 2ª Edição, 2010.

Wesemann, H. Edward. Winning Strategies for law Firms. Bloomington: AuthorHouse, 2005

## PROFESSOR

---



Professor do Programa de Pós-Graduação Lato Sensu da FGV DIREITO SP (GVlaw), doutor em Direito pela Universidade Mackenzie, sócio do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Ópice Advogados. Presidiu o Sindicato das Sociedades de Advogados dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro, e participa do Centro de Estudos das Sociedades de Advogados (CESA). Atuou como Professor na Universidade Mackenzie e em cursos preparatórios para ingresso na Magistratura e Ministério Público.

<http://direitosp.fgv.br/professor/solon-cunha>

**Sólon Cunha**

## CERTIFICADO

---

O aluno que obtiver frequência mínima de 75% (setenta e cinco) das aulas receberá o certificado de educação continuada em Planeamento Estratégico para Sociedades de Advogados, emitido pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV DIREITO SP).

## INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

---

### Inscrições

A inscrição deverá ser efectuada pelo *e-mail* [geral@lexdebata.org](mailto:geral@lexdebata.org), ou pelo telefone **21 313 25 20**.

A inscrição só será aceite mediante o envio do comprovativo de pagamento, que deverá ser efectuado por transferência bancária para o **NIB 0038 0050 02047973771 40 – BANIF**.

### Contactos

T: (351) 21 313 20 00

D: (351) 21 313 25 20

### Valores

**490,00 €** (Acresce o valor do IVA à taxa em vigor)

O valor inclui o material das aulas e *coffee breaks*.