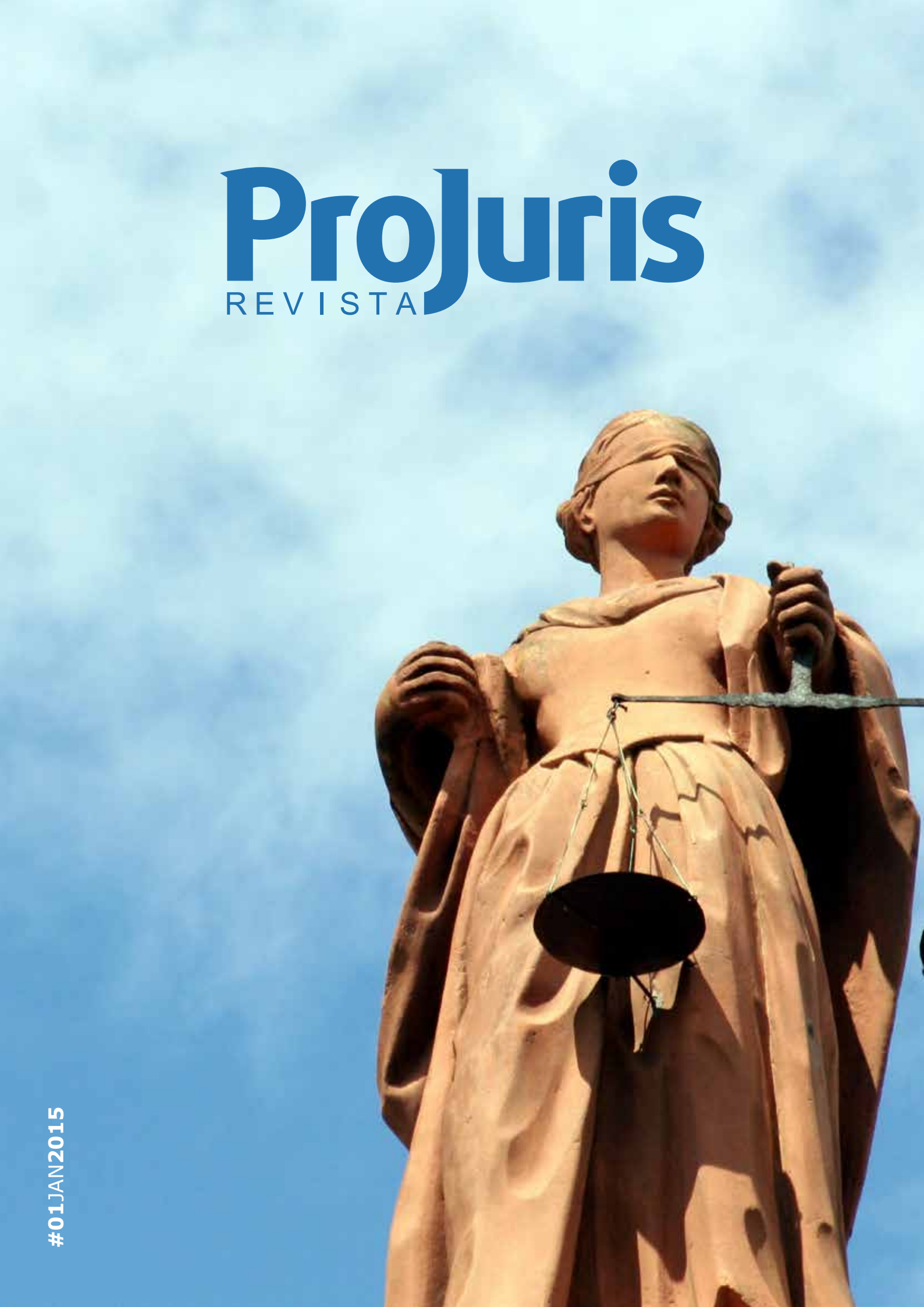
ProJuris

REVISTA



#01JAN2015

ProJuris® E VOCÊ

Parceria que garante descontos para associados à CAASC, CAARJ, OAB/PR e CAASE.

É com imenso prazer que viemos por meio desta avisar à advogados associados ao CAASC, CAARJ, OAB/PR e OAB/SE que a partir de agora eles podem usufruir de pelo menos 20% de desconto na compra de licenças de uso do ProJuris OFFICE e ProJuris ONE.

Para beneficiar-se basta apresentar sua carteirinha de associado no momento da geração de sua proposta comercial, e pronto. Não perca esta oportunidade!

ProJuris SOFTWARE JURÍDICO · CAASC · CAARJ · OAB SERGIPE · OAB PARANÁ

ProJuris
REVISTA

EXPEDIENTE

PRODUÇÃO
BRAZA BRANDING

JORNALISTA
Luis Gustavo Fusinato
MTb/SC 2068-JP
Jaqueline Oliveira Hansen
Tania Dagostin

REPORTAGEM
Tiago Fachini

PROJETO GRÁFICO
Rafael Busmayer

IMPRESSÃO
Tipotil

TIRAGEM
1.000 exemplares

OPINIÕES E SUGESTÕES
relacionamento@projuris.com.br

ProJuris SOFTWARE JURÍDICO
PROJURIS SOFTWARE JURÍDICO
Rua Irmã Pia, 422, CJ 1006
São Paulo/SP
(11) 3768-0388
(16) 3236-2042
(47) 3086-1905

"A língua é uma coisa sagrada. O Culto da língua é um pouco o culto da pátria"
Lima Barreto

Fomentar a prática do direito tem sido nossa inspiração nestas mais de duas décadas de relacionamento com advogados e demais profissionais relacionados com esta área tão importante para nossa sociedade.

Nesta primeira edição da Revista ProJuris, todo nosso carinho e admiração estão aqui expressos em palavras. Palavras de incentivo e, principalmente, palavras de conhecimento.

Permita-se usufruir de um momento seu, um momento de reflexão, descoberta e aprendizado.

Estaremos com você a cada palavra, a cada parágrafo, acompanhando-o até o final desta aventura literária.

Boa leitura,
Equipe ProJuris.

Oriente-se pelos ícones no cabeçalho das páginas, eles especificam para que público a matéria é destinada.

ONE
Conteúdo relevante para estudantes e advogados autônomos

OFFICE
Conteúdo relevante para escritórios de advocacia

ENTERPRISE
Conteúdo relevante para departamentos jurídicos e profissionais do direito corporativo

ÍNDICE

CARREIRA JURÍDICA

06 GUIA DO ADVOGADO

07 A IMPORTÂNCIA DO INGLÊS COMO FERRAMENTA DE TRABALHO

08 DICAS DE OURO
Oito dicas dos maiores especialistas em advocacia que farão a diferença na sua carreira.

MÃO NA RODA

10 CONTRATO ELETRÔNICO
Vença o paradigma da gestão eletrônica de contratos e ganhe em eficiência e segurança.

13 7 PASSOS PARA APURAR A RENTABILIDADE DO SEU ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA

15 PROVISIONAMENTO DO CONTENCIOSO
Como provisionar seu contenciososem dores de cabeça?

16 COMO CONQUISTAR NOVOS CLIENTES

CASE | ENTREVISTA

18 REDE DIA: GERÊNCIA JURÍDICA

GESTÃO E NEGÓCIOS

24 5 ERROS BÁSICOS QUE CUSTAM TEMPO E DINHEIRO DE DEPARTAMENTOS JURÍDICOS

30 MARKETING JURÍDICO
Visibilidade e sucesso para seu negócio.

32 GESTÃO DE ASSINATURAS NO PROJURIS

34 COMO ESCOLHER O MELHOR SOFTWARE JURÍDICO

36 RELACIONAMENTO COM CLIENTES

MUNDO DIGITAL

37 NEUTRALIDADE DA REDE
O que você precisa saber sobre a neutralidade da rede.

38 5 PERGUNTAS MÁGICAS QUE VÃO AJUDÁ-LO A ADOTAR (OU NÃO) UM SOFTWARE NA NUVEM

39 9 APLICATIVOS INDISPENSÁVEIS

40 ASSINATURA BIOMÉTRICA MANUSCRITA COM VALIDADE JURÍDICA

GUIA DO ADVOGADO

Como vender mais por meio de relacionamento por e-mail

Amigos advogados, não é de hoje e nosso **histórico de publicações** sobre o tema não nos deixa mentir, temos uma preocupação e necessidade constante em conseguir **adquirir mais clientes para nossos escritórios**.
Para facilitar a aplicação deste material, vamos simplificar o artigo e partir do princípio que nem todos os leitores possuem uma equipe de apoio em seus escritórios, com secretária, estagiários ou qualquer outro apoio, mantendo o material simples e garantindo que mesmo sozinho uma pessoa possa colocá-lo em prática, ok?
Antes de continuarmos, é importante entendermos que existem apenas duas formas de um advogado vender seus serviços: por meio da venda de outros serviços para atuais clientes ou em busca de novos clientes. Existem também diversas formas de melhorar os resultados financeiros de um advogado e/ou escritório, mas hoje em específico vamos falar sobre o aumento de vendas de serviços por meio da manutenção de relacionamento com seus clientes por intermédio de e-mails a fim de aumentar seu faturamento e/ou rentabilidade, vendendo mais e melhor seus serviços.

O dia a dia do advogado

Ao decorrer do dia passamos por certas dificuldades, seja por estarmos muito atarefados, correndo atrás de novas vendas ou perdidos em como fazer contato com novos clientes e prospects.
Neste momento acabamos mandando aquele e-mail padrão apenas para checar como anda o seu cliente. Veja se você se identifica com a mensagem abaixo:

"Olá Rafael, como vai?
Escrevo apenas para saber como ficou aquela consultoria jurídica que conversamos anteriormente, algum retorno?
Se você tiver uns minutinhos podemos conversar novamente na semana que vem, que tal?
Me avise se tiver algo que eu possa fazer.
Um abraço."

Você percebe o quão egoísta foi este e-mail? Seu cliente percebeu e vamos explicar. Este é o típico discurso normalmente utilizado por vendedores tentando contato e não advogados interessados na causa do cliente além de uma tentativa desesperada de dizer "Oi, estou aqui e preciso que você compre meus serviços". Uma mensagem como esta pode se tornar sinônimo de preguiça chegando a se tornar intrusivo em certos momentos.
Ao desconstruir a mensagem podemos ver que ela se inicia com uma saudação genérica, praticamente sem nenhuma personalização. Em seguida você admite que está apenas checando a atual situação e não tem mais nada para adicionar à conversa, você pede informações ao invés de fornecê-las como profissional especialista que é. Chegando ao final da mensagem percebemos que há novamente mais uma sentença genérica sem dizer exatamente o que precisa ser feito ou qual é a próxima etapa nessa conversa.

Transformando a mensagem em uma mensagem vencedora

Para que seu relacionamento seja bem sucedido e consiga ser convertido em uma venda é imprescindível que você melhore a forma como ele está sendo feito, e para tal, você precisará atrair e informar seu cliente ou futuro cliente, ajudando-o a compreender sua mensagem e dar o próximo passo na compra de seu serviço.
A melhor maneira de fazer isso é dar um gostinho de personalização e cuidado a seu e-mail. Sugerimos que você utilize o *google alerts* e o *linkedin* para encontrar um gancho interessante para sua mensagem, seja ele uma notícia relacionada à temática de seu contato, um grupo de discussão da mesma temática no *linkedin* ou qualquer outra informação que mostre que você se importa com a evolução **dele** e não apenas **sua**.
No exemplo abaixo temos esta mesma conversa adaptada, para tornar-se mais relevante:

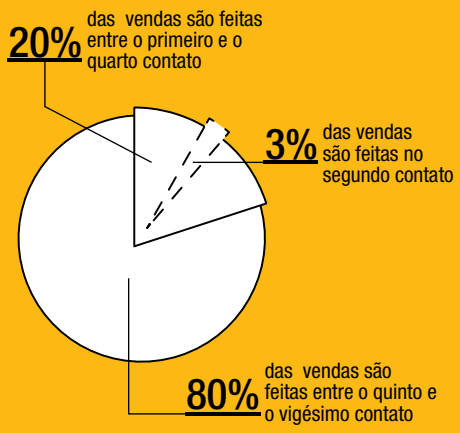
"Olá Rafael.
Encontrei um artigo sobre "Benefícios da Consultoria Jurídica para empresas de médio e grande porte" no grupo "Consultoria Jurídica" do Linkedin. Acredito que será bastante útil para você, segue o endereço: https://www.linkedin.com/groups/consultoria-juridica
Separei alguns artigos e uma lista de clientes de porte similar ao seu para os quais já forneço consultoria jurídica. As 16 horas é um bom horário para conversarmos amanhã? Vou te mostrar como aumentar sua taxa de retorno e seu lucro efetivo com esta consultoria.
Até amanhã!"

Conseguiu perceber a diferença? Nessa nova mensagem a abertura é personalizada, citando um tema de interesse do contato e um link para um material de apoio de extrema relevância para o tema. Na sequência é apresentada uma razão clara para o contato e apresentação dos próximos passos para a conversa além de ligar o serviço com os benefícios que ele oferecerá, focado em ajudar o cliente. No final há uma instantaneidade na mensagem, obrigando uma resposta, seja positiva aceitando o encontro ou negativa sugerindo outra data.

Esse foi um exercício de percepção para que você veja que ao se preocupar com a causa de seu cliente, ficará mais fácil convencê-lo a ouvi-lo e contratá-lo. Tudo isso demanda um pouco de tempo no início mas se torna um hábito positivo rapidamente. Para ajudá-lo fizemos uma versão deste Guia do Advogado em PDF para você guardar e encaminhar para sua equipe, baixe-o gratuitamente em: http://promo.projuris.com.br/guia-do-advogado

TENTATIVA E ERRO

De acordo com o Referral Squirrel, a venda de serviços costuma depender de tentativas de contato e acompanhamento constante com os clientes ou futuros clientes, de acordo com os números abaixo:



Com estes dados em mãos, podemos concluir que: É só mandar mais de 5 emails para as potenciais clientes e esperar que eles comprem seus serviços, correto?
ERRADO!
É essencial manter contatos com o possível futuro cliente até que eles tenham um desfecho claro, positivo ou negativo. Quanto mais você tentar, melhores serão suas chances de vender.

A IMPORTÂNCIA DO INGLÊS COMO FERRAMENTA DE TRABALHO

Saber uma segunda língua é essencial para a maioria das profissões. Comunicar-se com clientes estrangeiros, ler textos acadêmicos, entender resultado de pesquisa, pleitear uma vaga na pós-graduação ou até fazer uso de programas de computador muitas vezes requer que a pessoa saiba pelo menos o básico da língua inglesa. Os profissionais do direito não estão livres disso e precisam mais e mais dessa língua a cada dia.

O inglês e o cotidiano do profissional de direito

É válido ressaltar que o comércio internacional vem crescendo no Brasil e, com isso, empresas estrangeiras têm aumentado o seu investimento país. Além disso, muitas empresas locais procuram expandir os seus negócios para o exterior, ganhando o mercado mundial. Contratos, questões burocráticas e assessorias jurídicas são necessárias a elas e é o advogado que as fará, correto? Para isso, é necessário saber uma segunda língua.

Lembre-se de que a legislação dos demais países é diferente e você, profissional de direito, terá que estudá-las para assessorar os seus clientes. Para isso, terá que saber pelo menos ler em inglês. Além disso, terá que redigir documentos em inglês para regulamentar as transações empresariais dos seus clientes.

Sem contar que os contratos internacionais feitos em inglês ditam regras financeiras e comerciais, ou seja, não aceitam erros ou enganos, pois tratam de quantias financeiras grandes, além de celebrarem acordos de transações complexas, envolvendo até bancos nacionais e internacionais.

Ao mesmo tempo em que você precisará saber essa língua para atendera os seus já clientes, precisará saber inglês para expandir a sua atuação no mercado de trabalho. Afinal, as empresas contratam quem pode suprir as suas necessidades, como a de redação de documentos em outra língua. Além disso, na rotina de um profissional da área de direito já há várias palavras em inglês presentes, como *due diligence*, *letter of credit*, *trust*, entre outros.

Necessidade de estudo e qualificação

Tudo isso faz com que seja de extrema importância que o profissional de direito tenha conhecimento do inglês técnico. Além disso, é indicado que tenha fluência na língua para poder aumentar o seu leque de oportunidades na vida profissional. Por isso, esse aprendizado deve ser feito por profissionais e acadêmicos, que estão diante de um mercado cada vez mais competitivo e exigente quanto à qualificação.

ProJuris®
SOFTWARE JURÍDICO

MAIS RIGOR NO CONTROLE E FACILIDADE NA EXECUÇÃO DAS TAREFAS

"O módulo de processo do Projuris se mostrou uma ferramenta extremamente estável e confiável, possibilitando que o escritório tenha um controle rigoroso de todos os prazos, arquivos e andamento dos casos sob nosso patrocínio.

Por ser um sistema com recursos intuitivos, facilita as tarefas dos advogados, estagiários e todos os demais envolvidos, sem que seja necessário longos períodos de treinamento."

Marcus Frederico B. Fernandes - Sylvio S. Fernandes - Advogados Associados SSF

DICAS DE OURO

Oito dicas dos maiores especialistas em advocacia que farão a diferença na sua carreira

É natural quando estamos em início de carreira ou recém-formados traçarmos objetivos profissionais. E também é normal termos dúvidas de quais habilidades e competências são primordiais para subir cada degrau e superar estas metas.

Na advocacia não é diferente. Uma boa opção para traçar este caminho em busca de conquistas profissionais é se referenciar em especialistas na advocacia. São profissionais que já trilharam por inúmeros tribunais e processos e podem dar dicas preciosas do que é indispensável para você começar sua carreira do jeito certo.

Nós do Projuris, pesquisamos e consolidamos para você, neste post, oito dicas valiosas dos três advogados mais reconhecidos do Brasil de acordo com a revista "Análise Advocacia 500". Apresentamos abaixo um perfil destes três gurus da advocacia.

Bruno Balduccini

Do escritório Pinheiro Neto Advogados: atua na área de contratos comerciais, exportação e importação e operações financeiras.

Luciano Benetti Timm

Do escritório Carvalho, Machado, Timm & Deffenti Advogados: atua na área cível e atua com contratos comerciais, exportação e importação.

Roberto Quiroga Mosquera

Do escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr e Quiroga Advogados: tem expertise em exportação e importação, além de operações financeiras e área tributária.

1 Comunique-se bem

Advogados sempre têm ótima oratória e escrita. Isso é fato. E isso não quer dizer que a comunicação seja eficiente.**Para se comunicar bem e de forma eficiente, você deve ser claro, objetivo**. Não use palavras ou frases ambíguas. Comunicar-se bem não quer dizer abundância de fala ou escrita.

Fale e escreva o necessário para não deixar dúvidas. Certifique-se de que foi compreendido. Leia muito. A leitura é a base para a boa fala e boa escrita. E use um português sem floreios, assim a chance de todos os receptores entenderem a mensagem é maior.Aqui na advocacia vale a máxima do samba-enredo: "Quem não se comunica, se trombica". Fique muito atento.

2 Planeje, o tempo todo

Planejar é conhecer o próximo passo e estar ciente dos riscos envolvidos no trajeto. Não importa se você vai atuar como autônomo, vai ser sócio de escritório ou trabalhar no departamento jurídico.

Planeje sua agenda. Planeje o caminho que vai tomar para ir até o fórum. Planeje a fala. Planeje a estratégia para atuar na causa. Planeje a negociação do valor da causa. **Planejar é se precaver e estar preparado para atuar em áreas de turbulência.**

3 Conquiste e fidelize seu cliente

Uma das chaves do sucesso para a sua carreira como advogado é ter um bom relacionamento com os clientes. Tão importante quanto conquistar os clientes é a tarefa de fidelizá-los.

Não será incomum você enfrentar situações em que o cliente precisará de orientações fora do escopo de trabalho do processo. Neste caso conseguir dar atenção para repassar as orientações terá um valor significativo para o cliente. É aí que você fideliza o cliente. É por conta deste atendimento a mais que o seu cliente lembrará de indicá-lo para a rede de relacionamentos dele, e ampliará sua carteira de clientes. **Ter clientes satisfeitos é a forma mais rápida e de menor investimento para aumentar o número de clientes.**

5 Seja fluente no inglês

O fenômeno da globalização integrou a economia mundial e as distâncias entre os mercados foram reduzidas. O desempenho econômico do Brasil atrai o investimento de empresas estrangeiras, que se estabelecem em território nacional. **E as empresas não se contentam mais apenas com o mercado doméstico: buscam mercados externos.**

Essas mudanças afetam diretamente a área do Direito que se depara com conflitos de leis, direitos e obrigações resultantes de atos de comércio internacional. Em sua maioria essas transações, são firmadas e reguladas por documentos redigidos em inglês, isso sem mencionar na quantidade de termos já cunhados em inglês e utilizados no cotidiano profissional do advogado. Para você, jovem e moderno advogado, é imprescindível dominar o inglês para ingressar na carreira jurídica.

A falta de preparo para a análise e interpretação desses documentos em inglês, pode comprometer a atuação mesmo do mais experiente advogado. **O idioma deve ser considerado uma ferramenta de trabalho, e tem o mesmo nível de importância que o seu conhecimento teórico na sua área.**

Assim como em outras carreiras, a advocacia está cada vez mais especializada. A base da pirâmide, isto é, o grande contingente de advogados domina os processos e procedimentos do sistema jurídico de forma geral. No entanto, irá se sobressair aquele que consegue ir além: a fluência no inglês fará toda a diferença na sua carreira e abrirá portas para mercados e áreas inexploradas no Direito. Como disse Abraham Lincoln: ***"Se eu tivesse nove horas para cortar uma árvore, passaria as seis primeiras afiando o machado"***. Comece agora a afiar o seu inglês. Você estará um passo a frente.

7 Especialize-se

Diante desse cenário, existe a forte movimentação para criação de leis específicas, que prevejam crimes dessa natureza e a reformulação de leis existentes. **Mais uma vez fica evidente a importância de você, jovem advogado, se manter em estudo contínuo com muita dedicação.**

O Marco Cível da Internet, que entrou em vigor em junho/2014, foi um pequeno avanço para regulamentar o fornecimento de serviços de internet no Brasil. No ramo do Direito Bancário com Tecnologia há ainda um longo caminho a percorrer, com leis e regulamentações novas por surgir.

Que tal você , jovem advogado, estudar o que há de necessidades e o que já está implementado aqui e no exterior, para ser um dos pioneiros nesta área? Está aí uma ótima oportunidade, com muito espaço.

4 Tenha paciência

São inúmeros os processos anulados nas instâncias superiores por cerceamento de defesa, ou seja, é comum que ocorram limitações na produção de provas de uma das partes no processo, que acaba por prejudicar a outra parte em relação ao seu objetivo processual. Todo obstáculo que impeça uma das partes de se defender da forma legalmente permitida gera o cerceamento da defesa, causando a nulidade do ato. **Essa é uma situação que costuma ser interpretada como despreparo por parte do advogado.**

Por isso, quando se trata de tempo e processo, uma decisão rápida não significa a melhor decisão. Em suas *"Cartas a um Jovem Advogado"*, o brilhante causídico carioca Francisco Müssnich recomenda ao jovem advogado que "***Não desista antes da hora e nem cante vitória antes do tempo".*** A dica aqui para você, advogado em início de carreira: segure a ansiedade, não haja por impulso, o tempo jogará a seu favor.

6 Seja um advogado resolvedor de problemas

Sim, resolva, porque o volume de processos cresce constantemente no Brasil e o Judiciário não dá conta de acompanhar esse aumento da demanda, porque não investe em tecnologia e pessoas.

Para José Guilherme Vasi Werner, membro do Conselho Nacional de Justiça, que é também juiz do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro:

"É preciso incentivar e mediação e a conciliação para diminuir a litigância na Justiça. É preciso que os advogados que saem das faculdades saibam encaminhar a solução dos problemas sem depender de uma sentença do juiz."

O mercado precisa de advogado mais preparados, porque a advocacia está cada vez mais competitiva e sofisticada. A dica para você que está em início de carreira é: estude profundamente e intensamente os assuntos. A única forma de você elevar seu patamar de conhecimento é o estudo contínuo. A construção do seu conhecimento é que permitirá que você resolva os problemas dos seus clientes com facilidade, assertividade, praticidade e até com menor custo para os envolvidos. Este é o perfil do advogado moderno.

8 Estudar, estudar e estudar!

Os três advogados que citamos na abertura deste post são enfáticos: **a advocacia está cada vez mais competitiva e sofisticada, por isso, se você quer ser um bom advogado é preciso estudar profundamente e intensamente os assuntos.** Quando questionados sobre o mercado estar saturado de advogados, a resposta é direta: há carência de bons advogados! Então, bons estudos!

Estas são as dicas dos três maiores especialistas em Direito do Brasil, para você, jovem advogado, começar sua carreira do jeito certo e eficiente. Esperamos que você tenha aproveitado ao máximo!

CONTRATO ELETRÔNICO

Vença o paradigma da gestão eletrônica de contratos e ganhe em eficiência e segurança

MÃO NA RODA

Se você é responsável pela gestão de contratos ou é responsável jurídico na sua empresa, esta matéria é vital para você e para o aumento de eficiência na sua empresa! Sabemos que fazer gestão de contratos de forma eletrônica é um paradigma nas empresas. Por isso, vamos destacar neste post como você pode quebrar este paradigma e gerar benefícios para a sua empresa.
Impulsionado por práticas de controle de prazo, monitoramento de versões e recolhimento de assinaturas dos inúmeros contratos e documentos legais que circulam na organização, você, guardião dos contratos e documentos legais da sua empresa, se vê em apuros para ter tais documentos assinados e homologados por todas as áreas envolvidas no tempo certo. E é aí que você se depara diante da necessidade de evoluir e melhorar este processo, pra ganhar muito em velocidade e diminuir distâncias que o documento vai percorrer. A ótima notícia que nós do Projuris temos para você é que, com o avanço da tecnologia e práticas de segurança da informação, chegamos em uma fase em que sim, é possível fazer o controle dos documentos e contratos de forma eletrônica ganhando eficiência no processo.

Quando se trata de gestão de contratos eletrônicos sabemos que vem a sua mente uma série de dúvidas pertinentes ao processo. Um dos maiores paradigmas está na veracidade das assinaturas e é esta e outras dúvidas frequêntes que vamos tentar esclarecer aqui para você.

Contrato eletrônico é seguro e amparado por lei?

Sim, é legal e está amparado pela **Medida Provisória nº 2.200/01**. Esta MP instituiu a Infra-Estrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil), cujo objetivo é garantir a autenticidade, integridade e validade jurídica de documentos em forma eletrônica, das aplicações de suporte e das aplicações habilitadas que utilizem certificados digitais, bem como a realização de transações eletrônicas seguras.
O ICP-Brasil normatiza um conjunto de técnicas, práticas e procedimentos, a serem implementados pelas organizações governamentais e privadas brasileiras, com o objetivo de estabelecer os fundamentos técnicos e metodológicos de um sistema de certificação digital baseado em chave pública.
A certificação digital é elemento obrigatório para amparar um contrato eletrônico. A única exceção ocorre no caso de uma das partes do contrato ser pessoa física. A pessoa física está liberada de ter a certificação digital no dispositivo em que fará a assinatura eletrônica.

Se tiver interesse em utilizar essa tecnologia, procure uma empresa que atue como certificadora digital.
Para saber mais acesse: http://goo.gl/jIOeDu

Como ter certeza que a informação está segura e todas as assinaturas sejam colhidas eletrônicamente?

Hoje você tem a seu dispor soluções de Gestão Eletrônica de Documentos (GED) que permitem implementar um fluxo de aprovação e assinaturas de um documento digitalizado. Além de digitalizado, o documento estará criptografado, de acordo com as normas previstas na MP 2200/01.
Estas soluções oferecem também o controle de versionamento dos documentos e contratos, hierarquia de aprovadores e controle de segurança de quais pessoas podem fazer alterações nos documentos. Soluções de GED garantem que será seguido um fluxo de aprovações de cada documento, com avisos e alertas de prazo para assinaturas. E o mais sensacional: esta solução permite que o documento seja aprovado e assinado de qualquer lugar do planeta, por meio de um tablet, smartphone ou navegador de internet. Todo o histórico de aprovações, assinaturas e alterações dos documentos são armazenados e podem ser consultados a qualquer tempo. Segurança, mobilidade e velocidade.

Como evitar fraude na assinatura?

Hoje a tecnologia permite reconhecer assinaturas digitais por meio da biometria por íris, impressões digitais e pelo reconhecimento da assinatura manuscrita. Por meio de um dispositivo específico ou um tablet, você pode fazer a assinatura com o dedo ou caneta específica, e o software memoriza a sua assinatura. Feito isso, todos os documentos serão assinados pela pessoa designada e ele fará o reconhecimento da pessoa, comparando a assinatura. Então a assinatura biométrica elimina a possibilidade de fraude.

Além da assinatura digital, a criptografia também é elemento essencial para proteger o documento digitalizado e evita que o mesmo seja acessado e lido por pessoas não autorizadas. É uma assinatura pessoal e intransferível. Diferente dos tokens, não existe a menor possibilidade de você passar a sua assinatura para que sua assistente assine por você.

Como ver a imagem da assinatura nos documentos?

Eis aqui o maior paradigma dos contratos eletrônicos. Como ver a imagem da assinatura impressa nos contratos de documentos? A resposta é: com tecnologia! Sim, com a assinatura biométrica manuscrita a imagem da assinatura é anexada digitalmente no documento. E, nunca é demais lembrar, que a assinatura biométrica manuscrita pode ser feita por meio de um dispositivo móvel específico para tal, ou tablet. Adeus paradigma da imagem da assinatura no documento!

É possível envolver cartórios neste processo de gestão do contrato eletrônico para firmar as assinaturas?

Os cartórios que querem se modernizar já estão preparados com infra-estrutura para se conectar a soluções de Gestão Eletrônica de Documentos, e com a certificação digital implementada em seus servidores e equipamentos computacionais. Fazer esta modernização, é uma opção dos cartórios. Acreditamos que com crescimento do número de empresas privadas, a implementarem soluções de GED, certificação digital e assinaturas biométricas, os cartórios naturalmente se sentirão obrigados a se modernizar e investir em tecnologia.

Esclarecidas as principais dúvidas fica fácil você visualizar os inúmeros benefícios que sua empresa ganhará com a implementação de uma gestão eletrônica de contratos como, mobilidade, ganho de tempo, segurança, redução de custos de impressão, gerenciamento do ciclo de vida do contrato, localização fácil do contrato, entre outras.
Temos certeza que após ler esta matéria você quebrou o principais paradigmas que rondam o assunto e estará mais interessado em implementar a gestão eletrônica de documentos na sua empresa. E este assunto não pára por aqui.

Para retirar mais dúvidas sobre o assunto acesse os links abaixo:

O valor jurídico dos contratos eletrônicos:
http://goo.gl/nSbBkI

O novo código civil e os contratos eletrônicos via internet:
http://goo.gl/QXSbrw

Ebook sobre contratos eletrônicos
http://goo.gl/Rz2lwC

ProJuris®
SOFTWARE JURÍDICO

PORQUE ESCOLHEMOS O PROJURIS

"Até maio deste ano a AACD não possuía nenhuma ferramenta de controle de processos e contratos. Diante do crescimento da instituição, foi condicional a aquisição de uma ferramenta especializada no segmento.

A tomada de decisão pelo ProJuris aconteceu em função do preço atrativo e por ter se apresentado como uma solução prática e funcional. A solução ProJuris apresentou também completo atendimento para necessidades de controle de documentos, contratos e processos."

Murilo Gonçalves Tung - Gerente jurídico da AACD

A Associação de Assistência à Criança Deficiente é uma entidade privada, sem fins lucrativos, que trabalha há mais de 62 anos pelo bem-estar de pessoas com deficiência física. Ela nasceu do sonho de um médico que queria criar no Brasil um centro de reabilitação com a mesma qualidade dos centros que conhecia no exterior, para tratar crianças e adolescentes com deficiências físicas e reinseri-los na sociedade. Foi pensando nisso que o Dr. Renato da Costa Bomfim reuniu um grupo de idealistas e, no ano de 1950, fundou a AACD.

ProJuris®
SOFTWARE JURÍDICO

ASSINATURA BIOMÉTRICA MANUSCRITA COM VALIDADE JURÍDICA

Tudo o que você precisava para assinar documentos de maneira rápida e segura sem gastar mais com papel. Econômico e ecológico.

- Assine vários documentos ao mesmo tempo
- Elimine custos com papel e armazenagem
- Compatível com certificação pública ou privada
- Multiusuários
- Tablets inclusos

7 PASSOS PARA APURAR A RENTABILIDADE DO SEU ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA

Você, advogado que decidiu abrir seu próprio escritório, sozinho ou com outros sócios, não é apenas um advogado. Você é um advogado empreendedor. Um escritório de advocacia é uma empresa, com clientes, funcionários, receitas, despesas e investimentos.

E como toda empresa, seu escritório, que vai muito bem obrigado, tem um ciclo de crescimento: a quantidade de clientes aumenta, os contratos aumentam em valor, as causas ficam numerosas, você contrata mais advogados, as despesas também crescem… e você até precisa mudar para um lugar maior!

Chega um momento em que você e seus sócios se deparam com um cenário que demanda um melhor controle de processos operacionais e administrativos. Um destes processos é a apuração da rentabilidade do seu negócio.

"Crescer é bom mas crescer com rentabilidade é ótimo!"

E todos nós sabemos o quanto a vida de um advogado é corrida: visitas em clientes, idas ao fórum, vindas do cartório e por aí vai. Por certo você, entre estas idas e vindas, como empreendedor que é, já se perguntou:

"Estamos em linha ascendente nos negócios. Quanto estamos gerando efetivamente de rentabilidade para os sócios do escritório? Como fazer para medir esta rentabilidade e nossa produtividade para que possamos crescer com sustentabilidade?"

Pois bem, para que seu escritório possa medir os resultados de rentabilidade, e a partir daí fazer uma gestão do lucro e direcionar novas metas de crescimento de forma sustentável, aproveite os passos abaixo e coloque em prática uma boa gestão no dia-a-dia do seu negócio. Os resultados serão cada vez melhores!

1 Organizar o time, como assim?

Estamos vivendo dias em que se fala o tempo todo em atração e retenção dos melhores profissionais como diferencial competitivo. No caso do escritório de advocacia é ainda mais forte a premissa de que são as pessoas que garantem a sustentação e o crescimento do negócio. Mas não se engane, você não vai encontrar o colaborador perfeito, você precisará moldá-lo, capacitá-lo e aí entra mais uma super competência, senhor advogado empreendedor: liderança, sim você precisa ser um líder. E para quem é empreendedor, liderança faz parte do kit.

O mais importante é definir os papéis de cada um no time. Realizar a distribuição do trabalho de acordo com o conhecimento e competência de cada um contribui significativamente com uma maior produtividade, além da satisfação das pessoas envolvidas. Um sistema de remuneração devidamente alinhado e com regras claras de distribuição entre os sócios e funcionários também contribui para um maior engajamento do time.

2 Gestão financeira, e agora?

Cada um no seu quadrado é uma expressão a ser considerada nessa etapa. Sim, o ideal é que o escritório tenha um profissional especializado na gestão financeira, porque afinal, como qualquer outra empresa, o seu escritório de advocacia vai precisar jogar o jogo das finanças, tarefa nada simples no nosso país.

Outro ponto a ser considerado: a palavra LUCRO tem um peso bem importante no seu negócio, certo? Então pense bem: você tem uma agenda infinita de assuntos a serem resolvidos e nesta lista devem estar contempladas as seguintes atribuições:

Estabelecer uma política de reembolso de despesas e claro, fazer a gestão dessa política;

Reduzir a inadimplência;

Reduzir custos e despesas fixos;

Fazer a gestão das reservas financeiras e destinos (13º salário, reformas e melhorias, bonificação);

Buscar e avaliar as melhores possibilidades de investimentos e aplicações.

Melhor parar por aqui, porque a lista é grande e você já tem atribuições suficientes no momento. Com esta lista de atividades, você percebe porquê precisa de alguém realmente focado na gestão financeira?

3 Como precificar os seus serviços?

Você sabe quanto o consumidor está disposto a pagar pelos seus serviços?

Esse é um passo muito importante e ao mesmo tempo pode parecer muito difícil. Como em qualquer outro negócio, algumas etapas precisam ser feitas para facilitar esse processo.

É necessário considerar todos os custos diretos e indiretos, carga tributária e também qual o retorno desejado. Ainda nessa fase, o ideal é estimar a capacidade do escritório, ou seja, quantos clientes você pode atender com a estrutura atual.

Existem diferentes formas para elaborar a precificação: valor por hora, valor por tarefa entregue, valor fechado por projeto, número de ações ou um modelo de precificação por êxito na causa. Fazer uma pesquisa de mercado ajuda muito também, pois é importante saber se o seu preço será compatível com o valor de mercado e dos seus concorrentes. Bons concorrentes devem ser considerados como parâmetro de comparação e até de parceria, afinal vivemos em tempos colaborativos.

Tendo em vista que a OAB (Ordem dos Advogados do Brasil) estabelece uma tabela de valores, e que não é permitido pelo estatuto do advogado praticar preços muito abaixo desta tabela, é prudente que você verifique junto à subseção da sua cidade como tem sido a prática destes valores.

Vale lembrar que nos primeiros meses a rentabilidade é menor, cabe aí uma estimativa de resultados iniciais mais pessimistas. Então mãos à obra e uma excelente precificação para você!

Como controlar o faturamento 4

A primeira coisa que precisa ficar bem clara aqui: é fundamental separar as contas empresariais das pessoais.

Com os times organizados, processos e atuação dos envolvidos definidos, fica bem mais fácil saber como está o rendimento por resultado de cada time, e o faturamento destes times também. Parece complexo? Tudo que é novo costuma mesmo causar desconforto. Acredite: quanto antes você conseguir mensurar por meio do faturamento o desempenho dos times, mais acertadas serão as análises e decisões tomadas na gestão do seu negócio, inclusive estratégias de ajustes. Melhoria contínua é um processo que exige precisão das informações.

É preciso estar claro para cada time que eles são responsáveis diretos pelo faturamento da empresa, com um olhar que vai além de uma relação de cliente e fornecedor e sim de relacionamento:

- Um cliente satisfeito, bem atendido, além de se tornar fiel, costuma recomendar os serviços aos amigos;
- É muito mais barato oferecer novos serviços para o cliente que já faz parte da sua carteira, do que conquistar novos clientes;
- Clientes satisfeitos contribuem com *feedbacks* que ajudam muito a melhorar ainda mais seus serviços a um custo nulo;
- Clientes que chegam por indicação são os melhores, porque já costumam chegar mais abertos, com um bom nível de confiança porque recebeu recomendações bem positivas.

Timesheet / custos 5

Que ninguém gosta do *timesheet*, é fato. E sabemos também que utilizá-lo tem um valor bastante significativo para identificar informações diretamente ligadas à precificação e faturamento. Por exemplo:

Produtividade do advogado;

Tempo/horas necessárias para executar determinadas tarefas;

Comparar valor cobrado x valor homem/hora.

No entanto, o ideal é que, antes de implantar o uso do timesheet, os interessados se certifiquem de que a equipe esteja ciente do objetivo deste sistema de controle, minimizando assim o sentimento de intimidação. É necessário trabalhar para que o controle não seja encarado como forma de pressão por resultados. Essa forma de gestão é especialmente adequada em auditorias e na área jurídica. Sua utilização permite maior transparência à empresa que contrata por hora trabalhada.

Relatórios 6

Extrair dados por meio de relatórios é um diferencial! É nos relatórios que você, advogado e sócio do seu escritório, podem extrair, por exemplo, indicadores financeiros e de desempenho, acompanhamento de orçamentos, evolução das receitas e da rentabilidade. E é por meio destes indicadores de gestão que você pode realizar uma análise mais profunda do seu negócio e até definir novas metas.

Através desta análise da fotografia atual do negócio, você e os demais gestores do escritório podem construir diferentes cenários e realizar projeções financeiras, facilitando a tomada de decisão, do curto ao longo prazo.

"Quem não controla, não gerencia."

Utilize um software jurídico 7

Para melhor e mais rápido acompanhamento de processos judiciais e administrativos existem no mercado opções de sistemas de gestão especializados na área jurídica. Essas ferramentas apresentam possibilidade de relatórios que atendem praticamente todas as necessidades de um escritório de advocacia. Existe inclusive a possibilidade de consulta da agenda de todos os colaboradores, o que permite a gestão de todos os prazos processuais e notificações de compromissos agendados. Aproveite e experimente gratuitamente o ProJuris, o *software* jurídico que permite tudo isso e ainda possui diversas outras funcionalidades.

Para saber mais acesse: www.projuris.com.br

PROVISIONAMENTO DO CONTENCIOSO

Como provisionar seu contensioso sem dores de cabeça?

Qual a posição atual de seu contencioso e quanto você deve provisionar? Com o aumento constante das demandas judiciais e dos envolvidos nos processos jurídicos, fica difícil dar a resposta para esta pergunta: **"como fazer o cálculo correto de meu contencioso"?**

Para apimentar um pouco mais este cenário, as empresas estão cada vez mais voltadas a excelência operacional, trabalham para atingir metas financeiras e prestar de contas aos investidores. Diante disso, você e sua área jurídica se vêem frente a um conjunto de desafios diariamente:

Esta dificuldade com o provisionamento do contencioso não pode mais ser o motivo para a sua dor de cabeça. Então, vamos ajudá-lo a driblar esta questão. Existem soluções para provisionamento do contencioso totalmente integradas e eficientes, que seguem a regulamentação prevista pela **Deliberação CVM nº 594**, pronunciamento técnico que estabelece critérios de reconhecimento e bases de mensuração de provisões, passivos e ativos contingente.

Ao adotar um software jurídico que faça o cálculo e controle do seu contencioso, informações relativas as provisões são reavaliadas a cada balanço, a fim de refletir a melhor estimativa corrente.

Além disso, esta melhoria no processo é percebida na prática, por meio de três vantagens sensacionais, que listamos abaixo. Vamos a elas

Para dúvidas sobre cálculo e controle de contensioso dentro do software jurídico acesse: **www.projuris.com.br**

DISPONIBILIDADE

Acesso as informações sempre atualizadas.

- Atualização em tempo real dos valores do contencioso (pedidos, garantias e quitações);
- Redução de tempo e de custos para tratamento das informações dos processos judiciais;
- Relatórios operacionais e gerenciais disponíveis em tempo real.

CONFIABILIDADE

Informações que retratam a realidade.

- Padronização e melhoria dos procedimentos e rotinas da área jurídica;
- Redução do risco de extravio de peças jurídicas, por meio do uso de formato eletrônico;
- Acompanhamento do trabalho desenvolvido nos escritórios terceirizados, por meio de acesso aos documentos processuais;
- Transparência no tratamento do contencioso pela imediata disponibilidade de informações contábeis;
- Instrumentos para análise dos valores provisionados;
- Estruturação de indicadores e de critérios de aferição quanto ao provisionamento;
- Melhor imagem do Jurídico frente à empresa;
- Área Jurídica passa a funcionar como apoiador estratégico no planejamento da empresa, por meio da visibilidade do contencioso para fins de orçamento.

EFICIÊNCIA

informações precisas ao seu alcance.

- Agilidade na interação com terceirizados, por meio de meio eletrônico;
- Eliminação do retrabalho;
- Segurança de acesso à informação;
- Redução do risco de perda de prazos processuais;
- Recuperação de garantias e assertividade na provisão de valores a pagar;
- Redução de impacto no resultado da empresa, a partir da gestão da provisão contábil do contencioso;
- Maior conformidade com leis e regulamentos externos e internos;

COMO CONQUISTAR NOVOS CLIENTES

Todos nós sabemos como a vida de advogado(a) não é nada fácil. Nosso dia a dia é composto de um turbilhão de atividades, análises, estudos, idas e vindas em busca de informação e documentos que acabam tomando muito de nosso tempo e limitando nossa capacidade de captação de novos clientes.
Somada à esta rotina exaustiva, temos ainda a limitação imposta pela ordem que nos impede de divulgar ativamente nossas atividades, diminuindo ainda mais o potencial de obtenção de nossos clientes.

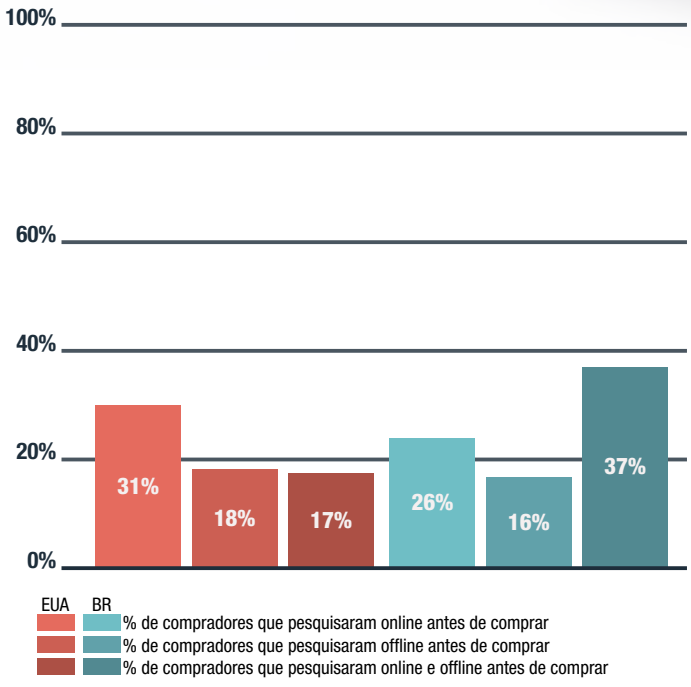
Problemas à parte, foquemos nossa atenção no mar azul que nossa adorada profissão nos proporciona. Diariamente mais e mais pessoas precisam de nossos serviços e a tendência é que com a economia estável, melhoria dos níveis de educação e esclarecimento da população, tenhamos muito mais trabalho num futuro próximo. Assim sendo cabe a nós aproveitar as dicas abaixo e colher os frutos deste mercado tão promissor para nós advogados e profissionais de escritórios de advocacia.

TENHA UM WEBSITE

O mercado digital Brasileiro segue as tendências dos Estados Unidos no quesito volume e formato de utilização da internet. Como pode ser visto no gráfico ao lado, aproximadamente 30% da população brasileira faz pesquisa antes de consultar ou comprar algum produto ou serviço.
Levando em conta que 54% da população do Brasil já possui acesso a internet, este é um número gigante e crescente levando em conta a tendência de uso dos Estados Unidos, também presente nos gráficos.

"Podemos dizer que se você e/ou seu escritório não possuem um site, vocês estão deixando de serem considerados uma opção para 30% da população do Brasil, simplesmente por não aparecerem onde eles estão procurando."

Sabemos que o foco dos profissionais de direto não é tecnologia, muito menos desenvolvimento de sites, portanto recomendamos que você busque um fornecedor especialista no assunto.



Fonte: Lorem Ipsum Dolor Sit amet

Há também serviços que permitem que você mesmo crie um website gratuitamente independente de conhecimento técnico, abaixo listamos alguns deles:

Empresa especializada em criação de sites com apenas alguns cliques.
www.wix.com.br

Plataforma do Google que permite criação de sites pré-prontos.
www.blogger.com

Plataforma opensource que permite criação de sites pré-prontos.
www.wordpress.com

Não quer um site? Faça um perfil no Linkedin, uma rede social dedicada ao networking de profissionais de todas as áreas.
www.linkedin.com

CADASTRE-SE NO GOOGLE PLACES

Você pode não saber, mas os principais mecanismos de busca levam em consideração sua localização física e seu histórico de pesquisa para apresentar resultados mais relevantes para você.
E como isso pode fazer você conquistar mais clientes? A partir do momento que pessoas em sua região buscam, por exemplo, por "advogados", o Google tende a demonstrar nas primeiras posições resultados do Google maps e Google places, ou seja, resultados relevantes e que permitem que o usuário encontre mais rapidamente os advogados mais próximos de si.
Apesar de simples poucas pessoas fazem. A solução para você é cadastrar seu escritório no Google Places e aguardar para que seu endereço passe a ser ativado em sua região quando alguém buscar por "escritório de advocacia". Lembre-se de cadastrar corretamente suas informações, principalmente email e telefone.
"Lembre-se de perguntar sempre "como" os novos clientes encontraram seu escritório, desta forma você conseguirá detectar a origem dos contatos e medir a efetividade destas ações de comunicação."

UTILIZE UM SOFTWARE JURÍDICO

Com ele você pode gerir sua agenda e pastas de processos que são seu ativo mais valioso. Deixar de comparecer a algum evento, reunião ou audiência importante assim como perder tempo buscando documentos em uma pasta de processo ou até a chance de perder uma pasta são problemas comuns, porém inaceitáveis para um profissional jurídico respeitável.
A boa notícia é que ambos os problemas podem ser resolvidos facilmente com a adoção de um software jurídico para gestão de processos e agendas, normalmente integrado com seu outlook, já estabelecidos no mercado e com diversos clientes satisfeitos.
O seu foco enquanto profissional jurídico é encontrar a melhor forma de resolver o problema de seu cliente e não perder tempo com atividades operacionais e repetitivas. Um software jurídico garante agilidade e a integridade de todas as suas informações importantes.

Recomendamos que você baixe o ProJuris 8.0, o melhor software jurídico com mais de 20 anos de experiência na otimização do dia a dia de advogados e escritórios de advocacia.
"A sensação de ficar sem o ProJuris é como ficar parado em uma residência sem energia elétrica. Hoje pensamos que é impossível operacionalizar nosso escritório sem o sistema." **Dr. Rodrigo Fernandes Rebouças**

DISTRIBUA CARTÕES DE VISITA

Cartões de visita são uma das formas mais simples e antigas de comunicação da história. Servem para você ser lembrado, não ser esquecido e manter-se presente na memória de potenciais clientes.

"Apesar de ser uma dica básica e lógica, diversos advogados e profissionais jurídicos focam-se tanto em suas atividades base que acabam esquecendo de ações de comunicação como a criação e distribuição de cartões de visita."

Esta dica vale não apenas para profissionais de escritórios e advocacia, mas principalmente para os recém formados que anseiam em iniciar sua carreira solo em algum momento futuro. Dados básicos como seu nome, telefone, email, OAB e especialidade desejada impressos em um papel podem gerar diversas oportunidades de negócio, desde que estes "papéis" não fiquem para sempre guardados em sua carteira ou gaveta.

ADOTE UMA ESTRATÉGIA FINANCEIRA

Muitos advogados e escritórios costumam passar por problemas de fluxo de caixa por dependerem de renda e benefícios atrelados à decisões judiciais. Este tipo de decisão dificilmente possui data definida e se for a única fonte de renda do escritório/advogado, pode acabar por inviabilizar sua atividade.
Neste caso sugerimos que você adote uma estratégia financeira de recorrência, a fim de viabilizar financeiramente sua atividade.

Legal, mas como fazer isso?

Faça contratos atrelados a pequenos pagamentos mensais

Seu cliente quer que você se dedique à causa dele e você precisa receber para continuar exercendo sua atividade de maneira eficiente. Combine com seus clientes, além dos honorários e percentuais pós decisão, pequenos pagamentos mensais pois desta forma você pode fornecer a ele a atenção e dedicação que seu processo precisa e ele poderá, em contrapartida, cobrar e acompanhar melhor seu trabalho.
O pagamento destas mensalidades permitirá que seu escritório tenha uma renda mínima recorrente todos os meses para saldar as contas básicas, enquanto os valores variáveis de decisões favoráveis vão garantir o crescimento e expansão de seu negócio.
Ao não depender destes "grandes prováveis pagamentos" você consegue estabilizar suas finanças e planejar o crescimento sustentável de seu negócio.

Utilize um software para gestão financeira de seu escritório

Você precisa ser remunerado por cada hora de trabalho dispendido em função de seus clientes. Você também precisa garantir que todos as mensalidades de seus clientes sejam cobradas e recebidas mensalmente. A saúde financeira de seu negócio depende do cumprimento correto destas duas atividades.
Como dito anteriormente, seu foco deve sempre estar em encontrar a melhor forma de resolver os problemas de seu cliente, portanto, continuamos recomendando que você utilize um software jurídico para integrar sua agenda e suas atividades diárias (*timesheet*) com um módulo financeiro que garanta que cada uma de suas atividades seja devidamente cobrada e remunerada.

O **ProJuris** é um software jurídico que vai ajudá-lo com estas e diversas outras atividades. Não deixe de baixá-lo e experimentá-lo.
Para mais informações sobre o software acesse: **www.projuris.com.br**

CASE ENTREVISTA REDE

Dia

GERÊNCIA JURÍDICA

DIA E PROJURIS: CONECTANDO ÁREAS DE NEGÓCIO E ESCRITÓRIOS DE ADVOCACIA PARA TER UMA GESTÃO PLENA DE TODOS OS ASSUNTOS JURÌDICOS

Centralizar as informações de forma atualizada e padronizada, com controle efetivo sobre todos os processos e documentos jurídicos. Integração dos escritórios e das áreas de negócios da empresa são benefícios obtidos com a solução ProJuris eliminando burocracia e otimizando tempo.

A rede DIA é um dos líderes da distribuição de alimentos em todo o mundo, especializada no segmento *hard discount*, que possui como pilares ofertar produtos de grande consumo a preços competitivos em relação à concorrência, lojas localizadas em regiões com adensamento populacional e produtos de marca própria com alta qualidade. Com presença em cinco países: Espanha, Portugal, Brasil, Argentina e China, onde opera mais de 6.000 lojas próprias e franquias. A operação no Brasil iniciou em 2001 e está presente nos Estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Bahia.

Para o DIA a solução do ProJuris é ferramenta estratégica de interface entre as áreas e não apenas um sistema de armazenamento. No DIA todo negócio nasce de um contrato, e exatamente por isso é necessária a gestão extremamente eficiente em cada etapa. Diante disso dá para ter uma ideia do cenário jurídico complexo do DIA com um grande volume e variedade de assuntos jurídicos.

Em 2008 a empresa tomou a decisão de investir em uma tecnologia que fosse capaz de reunir todas as informações relacionadas aos assuntos jurídicos que possibilitassem a tomada de decisão estratégica. Após avaliar as opções, a empresa decidiu pela solução do ProJuris.

FOTO DIVULGAÇÃO

POR QUE PROJURIS?

O DIA optou em 2008 pelo ProJuris pela sua capacidade de customização das informações às necessidades analíticas da empresa. Segundo Tássia Siqueira da Silva, Gerente Jurídica da Área de Contratos, o ProJuris atendeu as necessidades daquele momento.

"Criar o banco de dados do contencioso e dos contratos, com possibilidade de ampliação das funcionalidades na medida das futuras necessidades da empresa e dos demais processos e rotinas da área."

De 2008 para cá a parceria cresceu muito e neste momento DIA e ProJuris trabalham para implantar a ampliação da solução que envolve o processo do ciclo contratual completo. "Em março de 2015 acontecerá a realização de um *upgrade* de funcionalidade com a criação do CLM (*Contractlife Management*), pela qual a Gerência Jurídica do DIA possibilitará às áreas de negócio gestionarem os contratos com maior velocidade, mantendo a segurança jurídica. O CLM garantirá ao DIA controle das obrigações e condições contratuais, prazo de interface das demais áreas para a elaboração do contrato,visualização constante das contratações e estatística das demandas das diversas áreas . Esperamos realmente o amplo envolvimento de todas áreas de negócio na utilização da nova funcionalidade." diz Tássia.

Para Ana Lucia Palhoni, assistente administrativa da Gerência Jurídica vê o ProJuris como uma solução que dá dinamismo a sua rotina de trabalho .

"O Projuris é o primeiro programa que sinto muita facilidade no uso, e alta eficiência. Para nós é de extrema importância ter documentos disponíveis, agilizando as tomadas de decisões e ações, principalmente no DIA que possui atividade em âmbito nacional."

FOTO DIVULGAÇÃO

CAPACITAÇÃO

Vivian Kurtz Viera de Carvalho, Gerente Jurídica e de Assuntos Corporativos, relata que o processo de capacitação do uso da solução é muito simples. “Por oferecer um sistema com recursos bastante intuitivos a utilização fica muito mais simples e o tempo para treinamento é bem breve. Quando um novo colaborador é contratado pela Gerência Jurídica, pelas áreas de negócio ou pelos escritórios de advocacia, o treinamento na solução é feito por um multiplicador interno. Em caso de necessidade de suporte, o atendimento é sempre ágil e eficiente por parte do ProJuris”, destaca Vivian.

Para Abilio Osmar Santos, Gerente Jurídico Trabalhista, os profissionais de direito nem sempre têm familiaridade com softwares: “Poder contar um sistema simples de usar e seguro, facilita muito a execução das rotinas diárias e o mais importante auxilia atingir o resultado esperado.”

Atualmente, estão envolvidas no processo e utilizando a solução todas as áreas que necessitam consultar os contratos e dados sobre o contencioso da empresa, cerca de 130 pessoas entre equipe interna e escritórios terceirizados. No futuro, com a implantação do CLM todas as áreas de negócio terão um fluxo para aprovação e assinatura dos contratos. Desta forma toda a empresa estará integrada no ProJuris, e este universo de pessoas que utiliza a solução deve se multiplicar.

BENEFÍCIOS E MELHORIA CONTÍNUA

Tássia ressalta que os principais benefícios estão ligados à integração da conexão plena entre todas as áreas envolvidas que são os clientes internos, Gerência Jurídica e escritório de advocacia. Esse processo acontece sem burocracia e com documentos disponibilizados de forma adequada e anexados aos processos judiciais eletrônicos.

A Gerência Jurídica obteve um ganho na agilidade das informações e redução do arquivo físico, gerando um arquivo virtual otimizado que pode ser acessado pela internet a qualquer momento, de qualquer lugar.
Outro grande ganho, é a agilidade na extração de relatórios gerenciais analíticos relacionados aos contratos e ao contencioso. “É possível apresentar em detalhes o status dos contratos e do contencioso. Ter estes detalhes e todo o histórico é essencial para que seja feita análise crítica das informações com foco na melhoria ou verificar o bom desempenho, que são utilizadas como modelo, e as melhores práticas são replicadas”, reforça Vivian.

A CERTEZA DE PODER FAZER MAIS

Com a evolução para o CLM, o DIA passará também a saber quais as áreas que mais demandam a Gerência Jurídica e em quais aspectos. É fundamental para atuar de forma precisa em ações que permitam reduzir esta demanda.

E não para por aí! Em breve outro grande diferencial para a empresa será o uso da assinatura eletrônica, que apresenta benefícios como a mobilidade e redução de custos. As assinaturas são feitas de qualquer lugar do planeta sem necessidade de impressão do contrato e reconhecimento de firma, mantendo a segurança: com o uso da criptografia.

O DIA sabe que quanto mais eficaz é a gestão jurídica, menor é o risco de prejuízos de ordem financeira e de operação! Por isso, sem dúvida, alcançou um nível excelente de aproveitamento dos recursos da solução. Aplica a solução de forma estratégica e no processo de melhoria contínua do negócio. Engajou todo o time e planejou com o ProJuris evoluções que tornam a atuação jurídica ainda mais eficiente.

FOTO DIVULGAÇÃO

Abilio Osmar Santos

Gerente jurídico trabalhista

“Mais do que um modismo, a tecnologia da informação deve ser compreendida como um instrumento capaz de auxiliar o profissional na busca de resultado em suas atividades, metodologia e organização que garante qualidade, resultado, redução de custos e principalmente, satisfazer os anseios e pretensões da companhia buscando o exato motivo da existência de seus afazeres.

Nós profissionais do direito, nem sempre temos a familiaridade com sistemas de informática, assim um software simples e seguro facilita o dia a dia e nos entrega o resultado esperado. “

Ana Lucia Palhoni

Assistente administrativo do jurídico

“Trabalho há alguns anos com arquivos jurídicos, e o Projuris é o primeiro programa onde sinto muito facilidade no uso, e com eficiência.

É de extrema importância ter documentos disponíveis, agilizando as tomadas de decisões e ações, principalmente quando temos pontos de trabalhos em regiões distantes.

Eu como assistente administrativo, em minhas atividades de arquivo, vejo o Projuris como a ferramenta de união, dando dinamismo à rotina de trabalho, é o meu grande arquivo.”

ProJuris®

SOFTWARE JURÍDICO

CHEGAMOS A RIBEIRÃO PRETO/SP

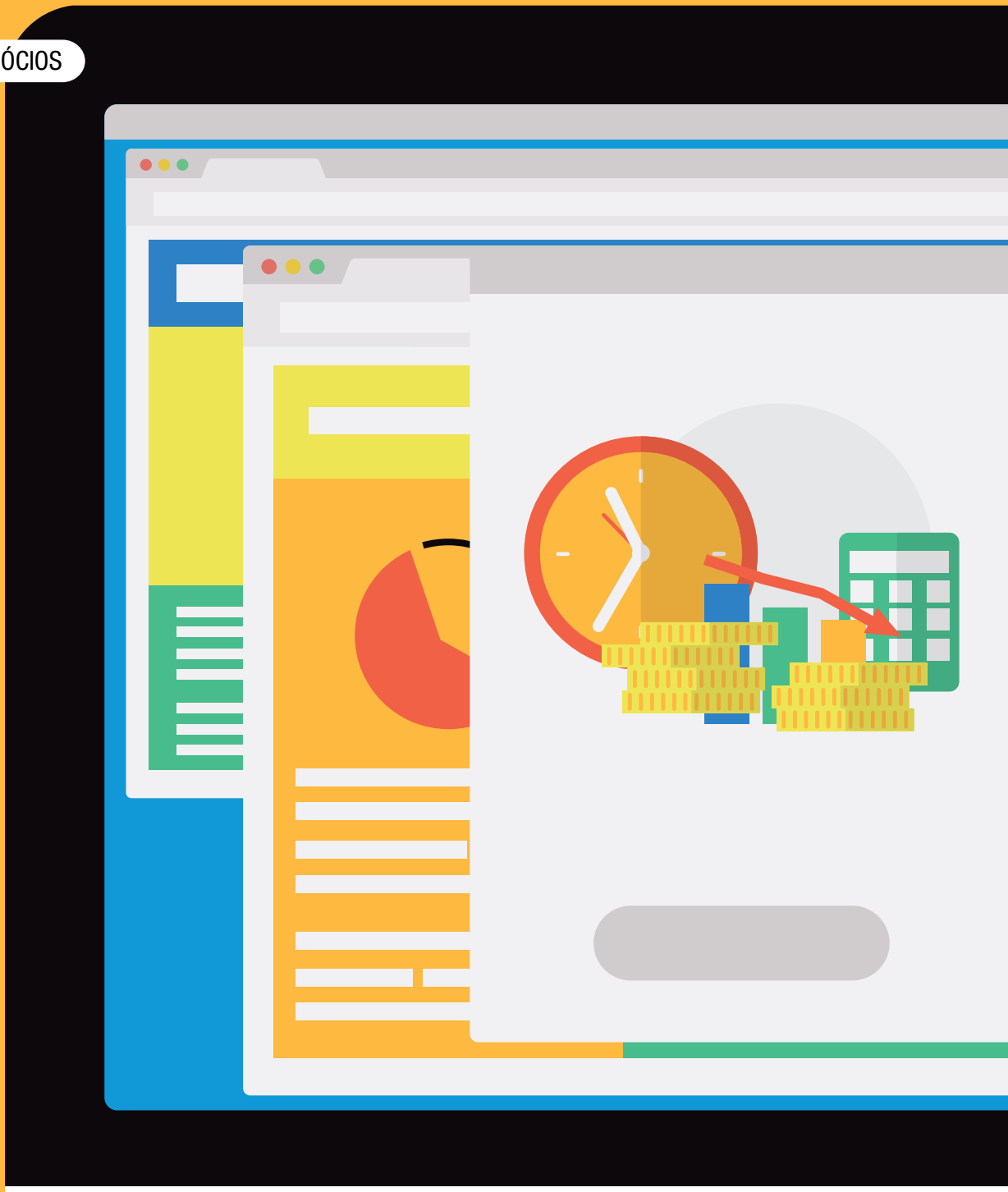
Agora o ProJuris está mais perto dos atuais e futuros clientes do interior do estado de São Paulo.

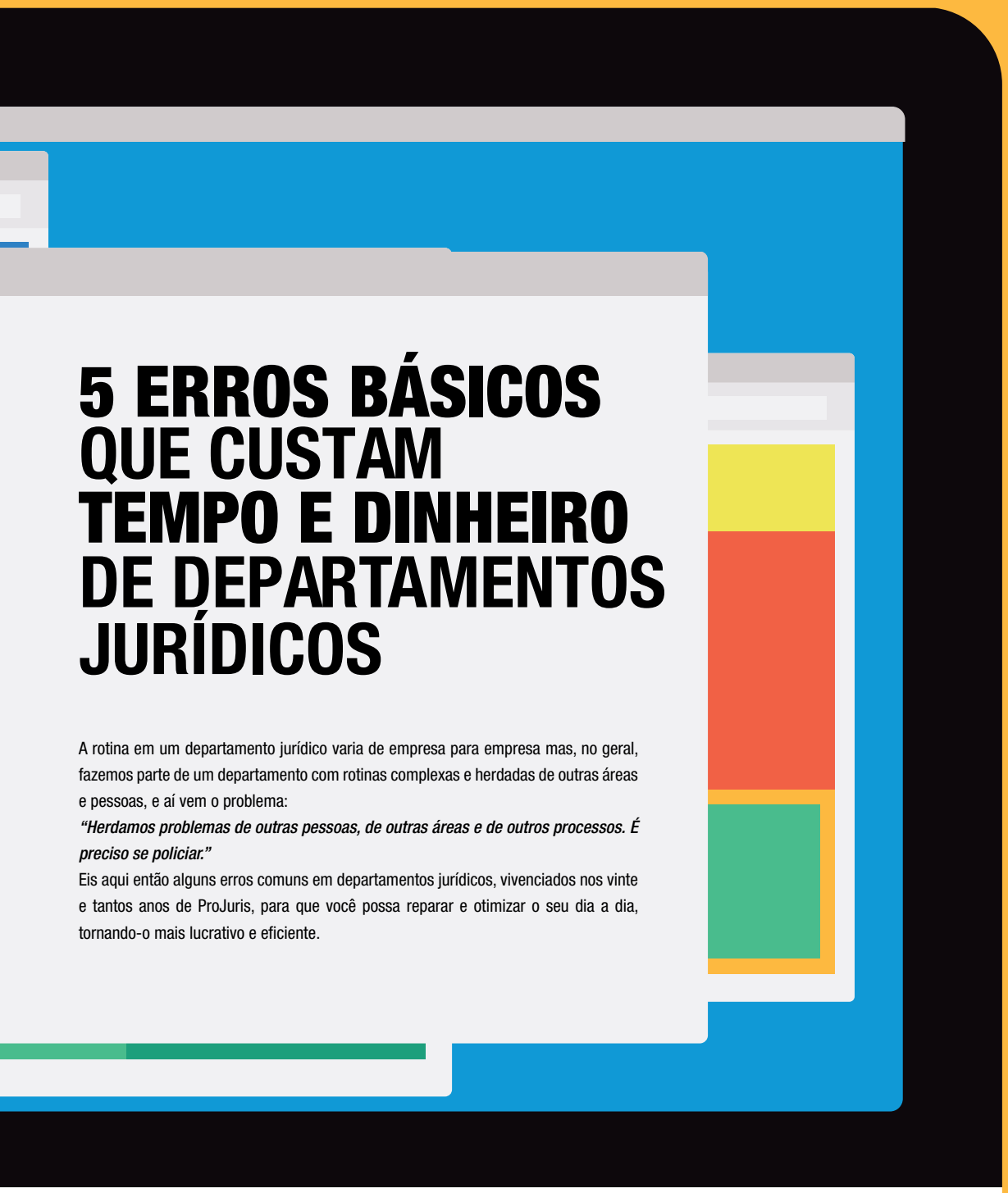
Conheça mais sobre gestão de contratos, processos, atos societários, procurações alvarás, licenças, certidões e assinaturas com certificação digital privada.

Anote os telefones de Ribeirão Preto e vamos conversar!

(16) 3236-2042
(16) 98265-2407

www.projuris.com.br





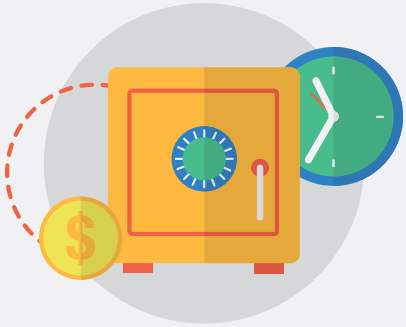
5 ERROS BÁSICOS QUE CUSTAM TEMPO E DINHEIRO DE DEPARTAMENTOS JURÍDICOS

A rotina em um departamento jurídico varia de empresa para empresa mas, no geral, fazemos parte de um departamento com rotinas complexas e herdadas de outras áreas e pessoas, e aí vem o problema:

"Herdamos problemas de outras pessoas, de outras áreas e de outros processos. É preciso se policiar."

Eis aqui então alguns erros comuns em departamentos jurídicos, vivenciados nos vinte e tantos anos de ProJuris, para que você possa reparar e otimizar o seu dia a dia, tornando-o mais lucrativo e eficiente.

ERRO #1 - Não fazer um provisionamento de contingência



O erro mais comum e mais perigoso para seu departamento jurídico e para a saúde financeira de sua empresa é o provisionamento incorreto ou ausência de provisionamento de despesas de processos em andamento, o chamado provisionamento de contingência.
Um hábito que deve ser criado e, principalmente, mantido, é o hábito de fazer uma previsão mensal em conjunto com seu departamento financeiro e/ou contábil de possíveis encargos e contingências.
Em algumas empresas com grande volume de processos ou dificuldade de mensuração de valor provável de causa, existe o hábito de separação de uma verba mensal, um "caixinha", que fica disponível para o pagamento das despesas jurídicas adquiridas no mês seguinte a fim de garantir a estabilidade do setor jurídico e a viabilidade financeira do negócio. Resumindo:

"Crie um plano de provisionamento de contingências em conjunto com seu departamento financeiro/contábil."

ERRO #2 - Afastar-se das áreas contábil e RH

Os departamentos contábeis e de RH costumam ser os maiores geradores de demandas para o departamento jurídico e, consequentemente, os maiores influenciadores do fluxo de despesas relacionadas com ele.
Normalmente os processos trabalhistas e os gastos com seus desdobramentos são o calcanhar de aquiles da maioria das empresas. Dependendo da área de atuação de sua empresa talvez outras áreas gerem uma demanda grande e financeiramente relevante de processos para sua área, portanto é de se esperar que seu departamento, assim como os departamentos de RH e financeiro/contábil estejam em total sinergia a fim de detectar e eliminar fatores de risco que historicamente tenham influenciado negativamente as contingências de sua área.

"Invista na sinergia da relação entre departamento jurídico, departamento de RH e departamento contábil."

Invista na sinergia da relação entre departamento jurídico, departamento de RH e departamento contábil. Algumas dicas para ajudá-lo neste momento:

• Analise junto com seu departamento de RH qual o perfil de candidatos que geraram o maior volume de queixas trabalhistas;

• Analise qual o tipo de queixa trabalhista é mais comum em sua empresa, e que ações podem ser tomadas em conjunto com o departamento de RH e endomarketing para diminuí-las ou evitá-las;

• Analise com seu departamento contábil como fazer um plano de contingência eficiente para a empresa e que não onere demais as equipes dos dois departamentos;

• Analise que tipo de procurações e documentos relativos à propriedade intelectual tem maior potencial de geração de receita oriunda de empenho jurídico.

ERRO #3 - Deixar de automatizar

Atualmente não faltam exemplos de softwares e ferramentas que automatizam ou agilizam o trabalho de profissionais de diversas áreas. Apesar disso, não é incomum nos depararmos com profissionais que passam seus dias gerenciando uma pilha de planilhas do excel, diariamente desperdiçando seu tempo consultando e alterando informações que poderiam ser feitas de maneira muito mais completa, rápida e segura por uma ferramenta automatizada.
Você pode não saber, mas existem no mercado de softwares jurídicos uma infinidade de ferramentas para auxiliar você em atividades repetitivas e/ou com alto grau de complexidade. Existem softwares jurídicos para *gestão de contratos, gestão de processos, gestão de sociedades, controle de procurações, atualização automática de índices financeiros de processos e contratos, recorte de diário oficial, controle de requisições* e mais um milhão de outras ferramentas. Cabe apenas a você decidir qual delas podem lhe ajudar mais.
Este tipo de ferramentas ajudam você a otimizar sua rotina e seu tempo, garantem maior assertividade em seu trabalho e, obviamente, economizam seu rico dinheirinho.

"Automatize tudo aquilo que pode ser automatizado e foque onde seu trabalho é fundamental e insubstituível."

ERRO #4 - Não definir funções claras e não compartilhar suas agendas

Todos sabemos citar rapidamente o nome do diretor de nosso departamento, de nosso CEO ou das pessoas referências nas posições de maior importância dentro de nossa empresa.Agora tente fazer o mesmo com seu colega de mesa, com a pessoa que senta a seu lado e que tem um processo de trabalho similar ao seu. Você pode até saber qual a função dela, mas como isso pode ajudar a ambos em seu dia a dia?Que tal compartilhar suas atividades e suas agendas? Por exemplo:

• Vocês dois precisam ir ao cartório diariamente? Será que um não pode agilizar este processo pelo outro?

• Um de vocês tem mais facilidade/agilidade no preenchimento de petições. Será que não seria inteligente trocar algumas atividades, focando na produtividade de ambos?

• Um de vocês tem uma reunião relevante para ambos enquanto o outro está com a agenda um pouco mais livre? Que tal irem juntos ao encontro? Apenas ouvir uma conversa ajuda a aprender e expandir horizontes, aproveitando melhor o tempo ocioso;

• Seu colega vai sair de férias? Que tal se preparar para a ausência dele aprendendo as principais dúvidas de seu processo ou quem sabe até assumindo alguns deles, a fim de não deixar seus dependentes totalmente desamparados durante este período?

• Quem costuma fazer a melhor gestão de contratos? Será que não seria interessante você delegar esta função e focar no controle de certidões por exemplo?

Cada caso é um caso e em cada departamento jurídico tem suas próprias rotinas. Atente ao fato que boa parte da rotina e divisão de trabalho é feita sem qualquer julgamento de produtividade, simplesmente porque sempre foram feitos assim por seus antecessores.
Tente desassociar as funções das pessoas de determinado cargo ou função, desta forma você consegue atribuí-las a quem tem mais potencial para executá-las da maneira mais eficiente e lucrativa para sua empresa.

ERRO #5 - Não cultivar um bom relacionamento com parceiros

Nenhuma empresa é uma ilha. Todos nós dependemos diretamente de parceiros para que nossas obrigações diárias sejam bem sucedidas.
A dependência de parceiros em muitos casos é vista como danosa ou negativa. Nós preferimos vê-la como necessária, por uma simples questão de foco. Existem pessoas e empresas que tem potencial de desenvolver muito melhor determinadas funções que não são nosso foco, portanto, é inteligente e lógico atribuir a estes terceiros estas funções.

Em seu departamento jurídico a regra é a mesma: Foque-se em manter um relacionamento positivo com seus parceiros afinal, como o nome já diz, eles são parceiros. Estão aí para ajudá-lo, e esta é a palavra mágica: ajuda.

Muitas parcerias comerciais não dão certo por falta de ajuda entre as partes. Pense que para seu parceiro, a realidade de sua empresa pode ser algo completamente nova para ele.

Você já pensou em ajudá-lo? A introduzi-lo à seu negócio? ***Muitas parcerias dão errado pelo fato de que o contratante "delarga" ao invés de "delegar" ao parceiro, esperando que ele vá automaticamente entender e resolver os problemas da contratante.***

"A chave neste momento é paciência e colaboração. Somente desta forma, todos saem ganhando."

Ajude seus parceiros atuais a fornecerem um serviço melhor e auxilie os novos parceiros a iniciarem sua prestação de serviço de maneira completa e de acordo com as expectativas de seu departamento jurídico. Vai ser bom para você, vai ser bom para eles e principalmente, vai ser bom para sua empresa.

Agora você já sabe de pelo menos 5 maneiras você pode diminuir erros comuns de seu departamento jurídico, e é fato que a solução deles não é nada muito difícil desde que você esteja disposto a solucioná-los. Mas é imprescindível que você atente ao fato de que a maioria destes erros costumam ser recorrentes e a manutenção do hábito de avaliar estes pontos de atenção de tempos em tempos fará com que você garanta a manutenção dos benefícios adquiridos com a aplicação das dicas dadas neste texto.

E a última dica que não está inclusa com destaque neste material é que o seu departamento jurídico terá problemas que nenhum outro tem e só você poderá encontra-los e solucioná-los. Neste momento conte com a equipe do ProJuris e não deixe de acessar o Universidade ProJuris em nosso site para continuar aprendendo muito. Separamos para você alguns conteúdos complementares que ajudarão você a continuar melhorando seu dia a dia:

As funcionalidades essenciais de um software de gestão eletrônica de contratos – Parte 1
http://goo.gl/CLtF0R

Pare de perder dinheiro com problemas de gestão de contratos
http://goo.gl/eivG0K

ProJuris®
SOFTWARE JURÍDICO

CLIENTES SATISFEITOS

Muito se fala sobre a o encantamento de clientes e sobre o gigantesco impacto de recomendações e críticas na aquisição e perda de clientes. O assunto além de batido chega até a ultrapassar a linha do clichê.

Nestas quase três décadas de trabalho, nós aqui do ProJuris® nos tornamos especialistas em clientes. Temos a obrigação de trabalhar em conjunto com os clientes já que fornecemos software jurídico, uma ferramenta que evolui e ganha novas versões e funcionalidades a cada nova semana.

Em outras palavras: aprendemos a ouvir e entender o cliente. Aprendemos a entender que a realidade de nosso cliente é diferente da nossa, e enquanto não pudermos entendê-la, será impossível satisfazer suas necessidades e expectativas. Atingimos a marca de mais de **10 mil clientes** atendidos, porém a cada novo dia o nosso desafio de atender bem e, principalmente, continuar atendendo bem aumenta, e a grandeza deste número pode acabar deixando alguns detalhes passarem despercebidos ao olho destreinado.

Hoje logo cedo um de nossos colaboradores recebeu uma pequena lembrança de um cliente satisfeito. Uma demonstração física do carinho e gratidão que nossos clientes sentem e diariamente demonstram através de emails, telefonemas, chat e conversas presenciais.

“Muito obrigado pelo profissionalismo e prestatividade”

Estas foram as palavras escolhidas pelo **Dr. Ronaldo F. Lima** para expressar sua satisfação. Doces palavras que nos fazem ter certeza de que estamos caminhando na direção correta. Palavras e que confirmam que nosso trabalho tem propósito e tem deixado marcas positivas e profundas nas vidas de diversos profissionais da área jurídica por todo o país.
Além do sincero agradecimento aos milhares de clientes que floreiam nossas caixas de email e telefones com muito trabalho e carinho, é imprescindível agradecer a cada um de nossos colaboradores que tem dedicado seu tempo e comprometimento a uma causa que transcende os simples vínculos formais e alcança as barreiras dos vínculos sentimentais de uma grande família.

ProJuris ONE
SOFTWARE JURÍDICO
PARA ADVOGADOS

ProJuris OFFICE
SOFTWARE JURÍDICO
PARA ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA

ProJuris ENTERPRISE
SOFTWARE JURÍDICO
PARA DEPARTAMENTO JURÍDICO

www.projuris.com.br

MARKETING JURÍDICO

Visibilidade e sucesso para seu negócio

O Marketing é essencial tanto para empresas que desenvolvem produtos como para prestadoras de serviços. Contudo, algumas atividades, como a jurídica, trabalham o Marketing com inúmeras restrições. Tais restrições, fazem com que diversos escritórios de advocacia acabem desistindo de utilizar esta importante ferramenta.

Estas restrições legais são estabelecidas pelo Estatuto da Advocacia, o Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil – OAB e seus Provimentos, e interferem diretamente em ações relacionadas à publicidade e propaganda da área.

Para atender a crescente necessidade de comunicação dos escritórios de advocacia, há pouco mais de 10 anos se estabeleceu no mercado, uma nova modalidade do Marketing chamada de Marketing Jurídico.

O Marketing Jurídico busca aplicar conceitos do Marketing puro, observando sempre todas as restrições legais existentes. Com ele é possível ao escritório de advocacia manter uma comunicação eficiente com seus públicos-alvo e com isso conquistar e fidelizar os seus clientes. O resultado dessa prática é com certeza o aumento da lucratividade para o negócio, mesmo num cenário onde a clientela é bastante exigente e a concorrência cada vez maior.

{ Afinal, porque é importante investir em marketing jurídico? }

Os profissionais da área jurídica precisam estar cientes de que um escritório de advocacia também precisa desenvolver uma gestão empresarial por meio de planejamento estratégico. Para isso precisa buscar a parceria de profissionais qualificados em Marketing Jurídico, que entendam o mercado e as restrições legais que envolvem esse processo. E juntos elaborem um planejamento estratégico eficiente, que faça com que o escritório consiga:

- Se posicionar no mercado;
- Fortalecer sua marca;
- Construir uma imagem positiva.

Vale citar ainda, que a comunicação constante com os públicos-alvo é essencial, sejam eles já clientes ou ainda prospects do escritório ou do advogado. Ela vai ajudar a estabelecer uma relação de confiança e credibilidade com os clientes. E isso vale para os mais experientes ou para quem está começando a carreira.

{ Ações que marketing trazem resultados mais rápidos e eficientes para área jurídica }

O primeiro e mais importante passo é a definição do foco de atuação do escritório ou advogado no mercado e quais são seus objetivos. Feito isso, definir a estratégia e traçar o plano de ações fica muito mais fácil, assim como a mensuração dos resultados. Confira algumas ações efetivas de marketing jurídico:

- **Perfil Institucional:** é importante ter um material gráfico que apresente a estrutura do escritório, o currículo dos profissionais, as áreas de atuação, carteira de clientes, endereço e meios de contato. Este mesmo material pode ter sua versão eletrônica;

- **Participar de associações e entidades de classe:** é uma maneira de oferecer seus serviços de forma indireta, demonstrando aos participantes dos grupos nas reuniões seu conhecimento de mercado;

- **Palestras:** a realização de palestras abordando temas de interesse público contribui para a construção e fortalecimento da imagem do profissional ou do escritório de advocacia;

- **Site:** ferramenta indispensável para suprir as informações que o cliente busca, afinal é por meio dela que o potencial cliente possivelmente fará seu primeiro contato com o escritório. Mais interessante ainda, é abastecê-lo com informações de interesse público, que motivem consultas frequentes ao seu site em busca de novos conteúdos;

- **Publicação de artigos:** esses artigos podem trazer assuntos relacionados à área de atuação do escritório ou advogado, e podem ser publicados em revistas, jornais ou em sites especializados;

- **Networking:** crie e cultive amizades, potenciais fontes de referências do seu trabalho. Eventos como conferências, seminários, palestras também são excelentes oportunidades para Networking.

Note que é possível sim se destacar neste competitivo mercado jurídico por meio do Marketing. O mais importante, como já citamos aqui é o planejamento estratégico, que vai orientar por onde começar, o caminho a seguir e onde chegar. E lembre-se: não é necessário um grande volume de ações ao mesmo tempo, mas que cada uma seja realizada com foco, qualidade e que tenha seus resultados mensurados. Essa é a garantia de maior visibilidade e sucesso no seu negócio.

GESTÃO DE ASSINATURAS NO PROJURIS

Cansado de perder ou demorar para encontrar documentos que precisam ser assinados? Exausto de ter que descobrir "na mesa de quem" está determinado contrato ou documento ainda aguardando assinatura? Já cansou de se perguntar por que seus documentos demoram tanto para voltarem assinados e revisados?

Esta é uma realidade de diversos gestores que, assim como você, perdem-se entre papéis e burocracia. Empresas de todos os portes dependem diariamente da assinatura de diversos documentos que, incondicionalmente, dependem de gestores ou de seus representantes legais para conferência e posterior assinatura de documentos.

Esta é uma tarefa importantíssima e, normalmente, volumosa que toma muito tempo dos responsáveis por assinaturas e aprovações. Dependendo do tamanho de sua empresa ela provavelmente terá diferentes gestores responsáveis pela assinatura de cada tipo de documento, o que costuma aumentar o vai e vem da papelada e triplicar o tempo total para a simples assinatura de um documento.
Quanto maior o número de pessoas envolvidas no processo, maior o tempo de retorno do documento assinado e maior a probabilidade de ele ser perdido ou seus prazos serem adiados em função do simples "esquecimento" na mesa de algum gestor.

Para resolver este problema o ProJuris Enterprise agora conta com o módulo de Gestão de Assinaturas que permite que você controle exatamente onde está cada documento, sob tutela de que líder e por quanto tempo aguarda assinatura.

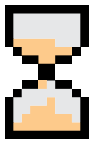
Com esta nova funcionalidade você deixará de perder tempo tentando controlar documentos e terá dados claros e precisos para controlar as pessoas envolvidas, facilitando imensamente a gestão das assinatura e, principalmente, o aumento dos resultados positivos de sua empresa que deixará de perder prazos, renovações, descontos e renegociações por descontrole ou desconhecimento de seus próprios documentos.

01 - SOLICITAÇÃO DO MODELO DE DOCUMENTO

Solicite à area específica o modelo ou revisão do documento a ser assinado.

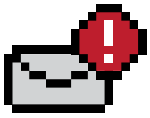
02 - ENVIO PARA ASSINATURAS

O sistema envia a todos os envolvidos no ciclo de assinatura a solicitação para que o documento seja assinado.



03 - AGUARDANDO ASSINATURAS

O administrador do sistema consegue gerenciar quais usuários já assinaram ou ainda aguardam assinatura.



04 - RECEBIMENTO DAS ASSINATURAS

O sistema armazena todas as assinaturas recebidas dos envolvidos até a finalização do ciclo de assinatura.

05 - DISTRIBUIÇÃO E ARQUIVAMENTO

O sistema armazena todas as assinaturas recebidas dos envolvidos até a finalização do ciclo de assinatura.

PUBLICAÇÕES: O SONHO VIROU REALIDADE

Já imaginou chegar no escritório e clicar em um botão para ter a a relação completa das Publicações do dia anterior em nome da sua empresa, advogados ou numero de inscrição na OAB?
Tudo isto já é possível com o módulo de Publicações do ProJuris. E tem ainda mais:

O sistema mantém você informado sobre o que é novo e o que está relacionado aos andamentos de processos já existentes. Se for novo, o sistema permite a implantação do processo com as informações recebidas da publicação.

Se não for novo, o sistema permite formar um histórico que pode ser consultado a qualquer momento disparando todas as ações necessárias.

E tudo isto com cobertura nacional dos diários de justiça e diários oficiais. Só o ProJuris pode te oferecer tudo isto.

ProJuris®
SOFTWARE JURÍDICO

BENEFÍCIOS ALCANÇADOS COM O PROJURIS PELA ABRIL EDUCAÇÃO

"Desde que o uso do ProJuris tornou-se efetivo foram mais de 456 requisições de revisão de contratos e procurações, totalizando uma média de 77 requisições por mês. A apresentação destes números é motivo de satisfação.

O ProJuris tem auxiliado, tanto o Jurídico quanto as áreas solicitantes, no acompanhamento de cada fase de elaboração do contrato, aditivo e procurações. Com a identificação do advogado responsável pela execução do trabalho, de acordo com sua expertise em determinada área do direito, os documentos são revisados com mais detalhe e de forma mais efetiva. O monitoramento dos gestores em cada contratação também tem sido essencial para termos instrumentos jurídicos que reflitam a prática. O ProJuris faz parte do sucesso e satisfação desta nova etapa."

Patrícia Barbi Costa - Diretora jurídica da Abril Educação

Com base nos princípios de integridade, qualidade, liderança e inovação, a Abril foi fundada em 1950. Hoje, o Grupo Abril emprega cerca de 7 mil pessoas e é composto pela Editora Abril (publicações), Abril Digital (Abril.com e Abril no Celular), MTV (TV segmentada) e Abril Educação (editoras, sistemas de ensino, escolas e cursos preparatórios, idiomas e negócios complementares). Possui, ainda, a maior gráfica da América Latina e conta com um eficiente serviço de data base marketing, assinaturas e distribuição.

COMO ESCOLHER O MELHOR SOFTWARE JURÍDICO

Escolher um software jurídico é uma atividade que demanda tempo e carinho na análise comparativa para que você tenha, ao final do processo, o software que realmente atende à suas necessidades.
Selecionamos abaixo algumas dicas que podem ajudá-lo nessa tarefa:

Compare benefícios e funcionalidades

As funcionalidades, os módulos e até as propostas comerciais dos concorrentes costumam ser bastante diferentes entre si, dificultando o processo de comparação de benefícios e funcionalidades.
Para facilitar esta tarefa, sugerimos a utilização de uma planilha comparativa, a qual facilitará sua decisão, tornando-a racional e não impulsiva. Ao saber o que você está contratando, você aumenta sua satisfação e diminui suas chances de frustração.

Baixe gratuitamente uma planilha de comparação de software: http://goo.gl/1BTIM3

Clareza sobre o objetivo da contratação

Por que sua empresa ou seu escritório deseja contratar um software? Controlar processos? Controlar documentação? Controlar contratos de seus clientes ou fornecedores? Ao definir sua real necessidade você define o real objetivo da contratação e, consequentemente, aumenta seus argumentos para seleção do software realmente ideal para você.
Ao definir seu objetivo claramente você poderá contratar exatamente o que precisa e diminuir custos de funcionalidades e módulos que não lhe atendem por completo suas necessidades ou não estão diretamente relacionados com seus objetivos.

Funcionalidades essenciais

Você faz questão que o módulo de controle de horas de trabalho/timesheet tenha integração com um módulo financeiro para que você possa emitir uma fatura diretamente para seu cliente? Quais outras funcionalidades você está disposto a aceitar ou buscar nestes concorrentes? Defina quais itens você precisa, quais você deseja e quais são imprescindíveis para o desenvolvimento de determinada tarefa.
Esta dica complementa a dica anterior e é de extrema importância haja visto que diversos módulos e funcionalidades podem possuir valores diferenciados quando adotados juntos ou em separado, portanto a prévia definição de sua correlação é essencial para otimização de seu tempo e de sua verba.

Consulte outros clientes

O que outras pessoas que já utilizam o software estão falando dele? Será que ele está atendendo bem ou mal as expectativas destes clientes? Antes de confirmar sua compra, procure consultar clientes deste software e comparar a necessidades deles com a sua e, principalmente a opinião deles sobre o software jurídico em questão.
Este tipo de pesquisa prévia costuma ajudar muito na percepção de valor e ajudar na negociação do mesmo já que clientes bem atendidos costumam ser um sinal prévio de que você também será bem atendido. Algumas empresas fornecem páginas em seus sites contendo uma lista depoimentos de clientes satisfeitos. Este tipo de informação complementa sua percepção e vai facilitar muito a sua decisão por um ou outro concorrente.

Escolha uma forma de cobrança

Como você deseja ser cobrado pelo produto/serviço que está contratando? Você prefere pagar um valor mensal para usar o software ou prefere comprar a licença do mesmo de uma só vez? A definição ou, no mínimo a noção, da forma de pagamento ideal é essencial na escolha de um fornecedor. O mercado de software costuma oferecer duas principais formas de pagamento:

- **Pagamento fixo:** Você paga um valor por determinado software, com volume de usuários e funcionalidades pré-definidos no momento da compra e usufrui destes itens continuamente após o pagamento.

- **Pagamento variável:** Você paga mensalmente um valor por um conjunto de funcionalidades, usuários e serviços. Ao deixar de pagar, você automaticamente perde o direito de uso destes serviços e funcionalidades.

A maioria dos fornecedores possui sua própria forma de cobrar por seus produtos e serviços o que, em alguns casos, pode dificultar a contratação e manutenção do software jurídico em sua realidade.

Esteja aberto à mudanças

A adoção de um software permite que você otimize e padronize determinadas tarefas de seu cotidiano, gerando normalmente economia de tempo e aumento de receitas. Porém este tipo de benefícios começa a aparecer apenas depois da adoção do software.

Esteja preparado para mudar a forma como você e sua equipe fazem certas coisas, afinal, não há novos resultados sem novas mudanças. *O software permitirá que você ganhe tempo e dinheiro, fazendo a mesma coisa de maneiras diferentes e no começo desta transição esta mudança costuma gerar desconforto. Esteja preparado para ela!*

O período de transição costuma ser curto e trazer muito mais benefícios do que malefícios. Tenha a mente aberta e permita que este novo software realmente auxilie você, afinal, seu sucesso e satisfação dependem da aceitação desta decisão.

Treinamento de uso

Evite sair utilizando uma ferramenta sem o devido treinamento. O treinamento garante que você conhecerá e utilizará de forma completa e correta todas as funcionalidades do software contratado, aumentando os benefícios colhidos por meio do mesmo.

Analise se a empresa escolhida possui uma equipe de treinamento e suporte ou um canal no youtube com treinamentos que possam ajudá-lo a utilizar mais e melhor o software escolhido. Ao escolher o software tenha certeza de incluir um treinamento para sua equipe antes de iniciar o uso diário do software.

Experimente o atendimento ao cliente

Quer conhecer bem um software? Comece pela sua equipe de atendimento. Se ela atendê-lo(a) bem e de maneira rápida, a conversa começou com o pé direito. Você usará um software diariamente em sua rotina de trabalho e, eventualmente precisará de suporte para suas dúvidas, então que tal experimentar desde já o nível do atendimento que você receberá quando tornar-se cliente?

Faça contato por meio de chat, telefone e emails e todos os canais disponíveis com a empresa escolhida. Avalie a rapidez e qualidade destes contatos. Tire todas as suas dúvidas antes da contratação e aproveite o contato para entender como este processo de atendimento funcionará quando você se tornar cliente.

Agora é com você.

Você recebeu 8 dicas para escolher o melhor software jurídico para sua realidade, mas é preciso agora ir um pouco além.

Cabe a você agora levar a comparação de softwares um passo adiante: Faça um período de testes de 7 a 14 dias na ferramenta escolhida, permitindo que você utilize-a de maneira completa, simulando o fluxo diário de seu trabalho e, assim, identificar mais fácilmente gargalos da ferramenta e os benefícios da utilização da mesma.

Visite nosso site e agende um teste gratuito do
ProJuris, você não vai se arrepender.
www.projuris.com.br

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Como você faz para manter uma boa relação com seus clientes? Nem sempre os profissionais liberais têm esse foco, mas para obter o sucesso do seu escritório de advocacia, um bom relacionamento com os que o procuram é essencial. Lembre-se sempre que o seu escritório e o seu trabalho só existem e vão progredir se você tiver pessoas que confiem nele e que acreditem em você. Isso só é possível se um bom relacionamento for traçado.

Falta de tempo prejudica essa relação

Embora muitos saibam que é importante essa relação, a famosa "falta de tempo" e a pilha de processos para analisar fazem com que esse tipo de preocupação fique em último plano, o que não é saudável para nenhuma empresa. É importante que você comece a usar seu banco de dados de clientes a seu favor e a favor do seu estabelecimento de trabalho. Lembre-se que o seu escritório é uma venda de prestação de serviço e, como todo "comércio", precisa de quem compre esse serviço. Para isso, despertar a vontade no cliente de voltar a procurá-lo é essencial.

Um bom início é criar um sistema de relacionamento com clientes, visando traçar uma relação duradoura. Mais do que ganhar um cliente fiel, esse tipo de trabalho faz com que sua imagem perante os moradores da cidade de atuação seja positiva e com isso, você ganha um marketing gratuito que é o chamado "boca a boca". Com isso, novos interessados em seu trabalho chegarão e o seu escritório prosperará.

Sistema de relacionamento com clientes

Criar um sistema de relacionamento com as pessoas que o procuram e personalizado para o seu escritório de advocacia é uma excelente estratégia de fidelização. No início, pode ser um pouco trabalhoso, mas pouco a pouco essa boa relação se incorpora à sua rotina e os frutos vêm como consequência.

Para isso, você pode começar tendo um bom cadastro dos seus clientes sejam essas pessoas físicas ou jurídicas. Tenha informações como nome, endereço, e-mail, telefone e histórico do serviço prestado de maneira que a consulta seja fácil. É interessante ter um software para isso.

Cadastre também parceiros e pessoas que ligaram para o seu estabelecimento para tirar uma dúvida ou marcar um horário. Isso servirá para você analisar se os que ligam vão ao escritório e se não vão ao seu escritório, por que desistem? Onde está o erro? Por que esse cliente preferiu outro profissional? Não se esqueça de treinar os funcionários para isso.

Depois disso, estabeleça uma maneira de contato com os clientes que pode ser por correspondência, e-mail ou telefone, dependendo do público que o procura e das condições e foco do seu escritório. Então, crie um cronograma de contato a ser realizado pelo escritório com eles. Isso pode ser feito por um funcionário, mas as mensagens devem ser personalizadas.

Você pode mandar felicitações de Natal, aniversário ou outras datas comemorativas. O importante é que seu escritório se faça presente na vida dos que o procuraram para que o seu nome seja sempre o primeiro a ser lembrado, criando um vínculo e a fidelização.

NEUTRALIDADE DA REDE

O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE A NEUTRALIDADE DA REDE

Atualmente, independente da área de atuação, é importante que o advogado tenha conhecimentos básicos sobre as noções que norteiam o direito civil e o código de defesa do consumidor em relação ao mundo digital.

Corre uma discussão sobre os critérios da implantação da chamada "rede aberta". Veja a seguir o que você, advogado, precisa saber sobre a neutralidade de rede.

O conceito

A neutralidade de rede é o poder de navegação dos usuários na internet. As responsáveis pelo gerenciamento do acesso à internet são as operadoras de telecomunicações. A questão primordial sobre o assunto é regida pela visão de que a rede aberta é o princípio que determina que todos sejam tratados de maneira igual, sem que haja benefícios extras ou limitações para clientes específicos. A ideia geral é popularizar, tornando único e igualitário, o acesso à internet.

A aplicação

Caso seja imposta a criação da rede aberta, as operadoras de telecomunicações não poderão fazer distinção de tráfego nem privilegiar a transferência de determinados pacotes de dados. Isso significa que a velocidade de download e upload deve ser a mesma para todos.

As empresas são contra, pois a neutralidade de rede vai de encontro a interesses econômicos. Uma vez que o fornecimento de um meio de comunicação é uma atividade mercantil, é necessário que os consumidores paguem mais para ter uma navegação de maior qualidade. Implantar uma norma regulando a livre comercialização do acesso à internet é um retrocesso dos ideais capitalistas e pode ser visto como um pensamento socialista em pleno século XXI.

Em represália, as companhias de telecomunicações podem criar algum método para lucrar, como os pacotes que dividem o acesso. Ou seja, para navegar pelo Youtube é um valor, para ter acesso a mecanismos de busca como o Google é outro.

A aplicação

O que interessa para os profissionais do direito é a legalidade da norma. O marco civil traz essa ideia de neutralidade de rede como um direito do consumidor em ter uma navegação de qualidade e forma igualitária. Já os interesses das empresas confrontam essa ideia com base na liberdade do mercado comercial.

A partir do momento em que essa norma entrar em vigor, os processos devem aumentar. Será uma disputa interessantíssima entre as partes. No fim, provavelmente será necessário utilizar até mesmo de jurisprudência para buscar a solução final.

Portanto, é notório que aprovado o marco civil da internet, o número de processos em diversas áreas, principalmente em relação ao direito do consumidor nos juizados especiais de pequenas causas, irá aumentar vertiginosamente. Por isso, é importante que os advogados da área estejam preparados e busquem mais conhecimentos sobre o assunto.

5 perguntas mágicas que vão ajudá-lo a adotar (ou não) um software na nuvem

Cada vez mais as empresas e escritórios de advocacia tem investido na adoção de softwares para gestão baseados na nuvem ou cloud computing.
Um dos principais benefícios da nuvem é a sua capacidade para a terceirização da infraestrutura e da gestão de aplicações complexas e serviços de dados.
Migrar seus processos, arquivos e aplicações para a nuvem pode ser significativamente mais rentável do que manter o hardware nas instalações da empresa. Como seus dados são armazenados na infraestrutura do provedor de serviços, não há necessidade de investir na compra de equipamento, manutenção ou atualização do servidor.
Além disso, como os dados e o software estão sob responsabilidade de um provedor, a companhia contratante pode diminuir o número de funcionários de TI ou contratados necessários para manter o hardware funcionando, direcionando-os para atividades mais estratégicas que agreguem valor aos negócios.
Não resta dúvida de que a migração para softwares na nuvem é benéfica para a maioria das empresas. De qualquer forma resta uma análise importante e imprescindível a respeito do momento da alteração, haja visto que nem sempre a empresa está capacitada culturalmente para adaptar-se a esta mudança tão radical.

Pensando nisso elaboramos algumas perguntas que ajudarão você a decidir se sua empresa esta realmente no momento correto para migrar para aplicações na nuvem.

01 Você conhece seus atuais custos internos, e vai migrar para a nuvem para reduzi-los?

02 O que acontece se e quando, eventualmente, a internet falhar?

03 Existem preocupações e garantias com ao desempenho da nova plataforma?

04 Existe preocupação quanto a segurança de dados e à criptografia?

05 Se você estará em um ambiente multi-tenant, haverá algum isolamento lógico ou físico?

Com estas cinco perguntas você começará a entender se o seu momento realmente lhe permitirá colher os benefícios que a tecnologia do cloud computing lhe proporciona.

9 APLICATIVOS INDISPENSÁVEIS

São tantos aplicativos novos lançados todos os dias que fica mesmo impossível acompanhar o que de melhor existe à sua disposição. Por isso nós fizemos isso para você. Pesquisamos e conversamos com advogados super conectados e descobrimos que existem apps que vão deixar o seu dia mais prático, organizado e produtivo.

Especialmente para você, advogado com dias tão atribulados em meio a inúmeros documentos e audiências, elaboramos uma lista de 8 aplicativos que vão além dos já conhecidos Vade Mecum e Códigos do Direito Brasileiro. Eles facilitarão muito a sua vida.

DOCUSIGN
Grátis
Grátis

Assine documentos digitalmente, basta abrir um documento no formato PDF, assinar e enviar. Por meio do workflow você define as pessoas que precisam assinar os documentos atribuindo critérios de hierarquia e obrigatoriedade.

CAMCARD
US$7,99
R$2,50

Capture os dados de cartões de visitas e organize as informações de contato na agenda por meio de uma fotografia. Permite também criar cartões virtuais. Disponível na versão gratuita que possui limitação no número de contatos e anúncios.

WAZE
Grátis
Grátis

GPS colaborativo que permite que outros motoristas compartilhem informações sobre o trânsito em tempo real indicando onde há congestionamento e acidentes. Ele monta sua rota utilizando o caminho mais livre de trânsito em tempo real.

DROPBOX
Grátis
Grátis

Diretório virtual para armazenamento e compartilhamento de arquivos por meio da internet. Disponível nas versões mobile, web e desktop. App gratuito até 2gb de espaço, já as contas mais avançadas custam a partir de US$9,99/mês.

LINKEDIN
Grátis
Grátis

Assim como o Google Alertas, o app monitora assuntos por palavra-chave e os artigos aparecem na sua página do Linkedin.
Você também tem acesso a comentários de profissionais e especialistas sobre determinado assunto.

FEEDLY
Grátis
Grátis

Disponível para tablets e smartphones, este app é a forma mais agradável sob o aspecto visual para ler seus blogs e portais favoritos. Você centraliza todos os blogs e portais de notícias que tem necessidade de ler e categorizar por tema.

SCANNER PRO
US$2,99

Além do recurso de escanear com precisão os documentos físicos, ele permite ainda que você junte várias págunas em um mesmo arquivo. Você pode enviá-los por e-mail ou guardá-los na nuvem.

CAMSCANNER
Grátis

Além do recurso de escanear com precisão os documentos físicos, ele permite ainda que você junte várias págunas em um mesmo arquivo. Você pode enviá-los por e-mail ou guardá-los na nuvem.

PORTAL DO ESCRITÓRIO

Permite que seus clientes consultem o andamento de seus processos em seu escritório, agilizando o atendimento dos clientes e mantendo-os ainda mais satisfeitos.
Para saber mais acesse:
http://goo.gl/GEpf0N

ASSINATURA BIOMÉTRICA MANUSCRITA COM VALIDADE JURÍDICA

Quando falamos em assinatura biométrica digital, a primeira coisa que nos vem à cabeça é a segurança da informação. Sim, segurança é uma das vantagens que a biometria pode oferecer, mas não é a única. A seguir, listamos outras vantagens para a adoção da assinatura biométrica digital pode oferecer:

Redução de custos e tempo

Como não há mais impressões especiais que os documentos físicos exigem, bem como com o tempo de circulação, os documentos digitais assinados por biometria reduzem investimentos e tempo.
Como o escritório não precisa lidar com um volume grande de papéis e o sistema pode ser operado com rapidez, todo o processo administrativo pode ser simplificado e se tornar mais ágil e eficiente.
Além disso, a documentação com assinatura biométrica digital traz uma redução considerável nos custos para administrar os arquivos físicos dos documentos assinados em papel

Agilidade na tramitação e resolução de processos

Com a documentação toda digitalizada, é possível criar um fluxo eletrônico de tramitação eletronicamente usando o workflow da organização. Ou seja, é possível tornar a análise dos documentos seriada, conforme o tempo dos profissionais, elencando ordens de prioridade, por exemplo.
Isso agiliza os processos de aprovação e assinatura e reduz a estrutura operacional que os papéis exigem. Sem falar no espaço que se ganha no escritório. A possibilidade de buscar um documento com alguns cliques já proporciona mais tempo para agir.

Mobilidade

A biometria também permite que os documentos sejam assinados, buscados e analisados em qualquer lugar, com dispositivos móveis como tablets e smartphones ou ainda via SMS. Isso dá ao signatário mais mobilidade e agiliza o processo. Imagine um cliente de um escritório de advocacia que esteja viajando e precise assinar um contrato. Com a biometria digital ele pode fazer essa assinatura de qualquer lugar onde esteja, desde que tenha acesso à internet.

Responsabilidade Social

Em um momento em que os olhos do mundo se voltam para o meio ambiente e a impressão de grandes quantidades de papel não é mais bem vista, poder tramitar documentos via web, com a segurança da assinatura biométrica digital, pode ser um diferencial na imagem da empresa.
Neste quesito, a biometria também traz uma imagem de inovação, pois agrega valor e facilita o dia a dia de todos os envolvidos com os documentos digitais.

Segurança

Com a biometria, é possível elevar as garantias de integridade, autenticidade da informação e identidade do signatário. É possível, por exemplo, configurar um perfil biométrico para cada pessoa, tornando o processo inviolável.
As preocupações com extravios de papéis ou perdas com incidentes já não existem, pois a documentação devidamente assinada biometricamente permanece guardada digitalmente.

ProJuris®
SOFTWARE JURÍDICO

CHEGAMOS AO RIO DE JANEIRO

Agora o ProJuris está mais perto dos atuais e futuros clientes do interior do estado do Rio de Janeiro.

Conheça mais sobre gestão de contratos, processos, atos societários, procurações alvarás, licenças, certidões e assinaturas com certificação digital privada.

Anote o telefone e vamos conversar!

(21) 96531-9781

www.projuris.com.br

ProJuris®
SOFTWARE JURÍDICO

ATENDIMENTO RÁPIDO VIA WHATSAPP

O ProJuris agora conta com atendimento rápido via WhatsApp para melhor atender seus clientes e futuros clientes. Os interessados podem enviar suas mensagens através do aplicativo e elas serão rapidamente encaminhadas à equipe responsável, entre elas a equipe de suporte, equipe comercial, equipe financeira ou equipe de serviços.

Desta forma os clientes e futuros clientes poderão receber atendimento rápido através de seus smartphones IOS, Android e Windows Phone.

Comece agora mesma a utilizar o atendimento via WhatsApp do ProJuris. Basta enviar suas mensagens para o número abaixo e aguardar retorno da equipe de atendimento.

(47) 9183-8844

ProJuris® ONE

SOFTWARE JURÍDICO PARA ADVOGADOS

O **ProJuris ONE** chegou para ajudar você a abandonar as planilhas e começar a controlar seus processos de maneira profissional e inteligente. Você pode acessá-lo através de qualquer computador, tablet ou celular.

Além de controlar seus processos o **ProJuris ONE** agrupa todas as entidades relacionadas com eles e fornece uma agenda com alertas inteligentes para você não perder nenhum evento ou audiência importante.

Acesse www.projuris.com.br e experimente agora mesmo o ProJuris ONE sem nenhum custo. São trinta dias para você utilizá-lo da forma que quiser.

ProJuris® ONE
SOFTWARE JURÍDICO
PARA ADVOGADOS

ProJuris® OFFICE
SOFTWARE JURÍDICO
PARA ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA

ProJuris® ENTERPRISE
SOFTWARE JURÍDICO
PARA DEPARTAMENTO JURÍDICO

www.projuris.com.br