

curso

ACELERAJUS

06.10-14.12.2026

09h00-18h00

06.10 | 18h00-20h00

Sessão 1

**ESTRUTURA E CONCEITOS
FUNDAMENTAIS**

- O Escritório como Organização
- Estratégia vs. Gestão vs. Operação
- Alinhamento de Visão/Liderança

14.10 | 18h00-20h00

Sessão 2

DIAGNÓSTICO E DESAFIOS

- Metodologia de Diagnóstico e Scorecard
- Exercício Prático: Raio-X do Escritório
- Debrief e Consolidação

19.10 | 18h00-20h00

Sessão 3

VISÃO E AMBIÇÃO

- Conceção da Visão de Longo Prazo
- Exercício Prático: O Escritório em 2031
- Síntese do Destino Estratégico

23.10 | 18h00-20h00

Sessão 4

CLIENTE IDEAL E POSICIONAMENTO

- Perfil do Cliente Ideal (ICP - Ideal Client Profile)
- Diferenciação e Posicionamento de Mercado
- Formulação da Proposta de Valor

29.10 | 18h00-20h00

Sessão 5

ESCOLHAS ESTRATÉGICAS E FOCO

- Onde Jogar? (Where to Play)
- Como Ganhar? (How to Win)
- O Que Deixar de Fazer? (Not-To-Do List)

02.11 | 18h00-20h00

Sessão 6

**PLANO DE AÇÃO E MÉTRICAS
(ONE PAGE STRATEGY)**

- Definição das Prioridades Estratégicas (12 Meses)
- Construção dos KPIs e Métricas de Sucesso
- Exercício Prático: Consolidação da One Page Strategy

10.11 | 18h00-20h00

Sessão 7

**ANÁLISE, SEGMENTAÇÃO E DESVIOS
DO CLIENTE**

- Quem é o Nosso Cliente? & Segmentação
- Diagnóstico de Carteira

16.11 | 18h00-20h00

Sessão 8

NECESSIDADES & DORES

- Necessidades e Problemas Jurídicos/Empresariais
- Exercício Prático Ideal Client Profile (ICP)



**PREPARE HOJE A SUA PRÁTICA
PARA A ADVOCACIA DE AMANHÃ.**

curso

ACELERAJUS

23.11 | 18h00-20h00

Sessão 9

**ATRAÇÃO, CONVERSÃO
E ONBOARDING**

- Descoberta e Primeiro Contacto
- Consulta e proposta de valor
- Formalização e Onboarding

27.11 | 18h00-20h00

Sessão 10

**PRESTAÇÃO, RETENÇÃO E CLIENT
JOURNEY**

- Execução, transparência e pós serviço
- Fidelização e Eliminação de Atritos
- Exercício Prático: Client Journey & Value Proposition

09.12 | 18h00-20h00

Sessão 11

MARKETING JURÍDICO

- O que é Marketing para um Escritório, Marca e Reputação
- Presença Digital, Conteúdo e Autoridade
- Regras e Limites Aplicáveis à Publicidade Jurídica

14.12 | 18h00-20h00

Sessão 12

BUSINESS DEVELOPMENT

- Networking, Relações Profissionais e Eventos
- Referenciação, Parcerias e Clientes Existentes
- Exercício Prático: Business Development System & Pipeline



coordenação

LISA PEREIRA

Advogada

formadores

LISA PEREIRA

Advogada

MANUEL PINTO DE MESQUITA

Advogado

& ORADORES CONVIDADOS

formato

EXCLUSIVAMENTE

SÍNCRONA

acesso

VIA ZOOM

para garantir a interação entre formadores e participantes

participantes

60

O **ACELERAJUS** ajuda os Advogados a ganhar eficiência, reforçar a capacidade estratégica e preparar a sua prática para os desafios do futuro.

