



MANUAL DO  
**ADVOGADO  
INICIANTE**

MANUAL DO  
**ADVOGADO  
INICIANTE**



@estrategiaoab



youtube.com/@EstrategiaOAB

**Acesse:**



# **O Manual do Advogado Iniciante**

## **Sumário**

|                                                   |          |
|---------------------------------------------------|----------|
| <b>O Manual do Advogado Iniciante .....</b>       | <b>1</b> |
| 1. Introdução .....                               | 2        |
| 2. Estrutura do Mercado Jurídico .....            | 3        |
| 3. Os Primeiros Passos na Advocacia.....          | 5        |
| 3.1 Defina seu Nicho de Atuação .....             | 5        |
| 3.2 Crie uma Identidade Profissional .....        | 5        |
| 3.3 Construa sua Rede de Contatos .....           | 5        |
| 3.4 Estruture sua Gestão .....                    | 6        |
| 3.5 Estabeleça uma Presença Online .....          | 7        |
| 3.6 Estruture a Advocacia Sem Espaço Físico ..... | 8        |
| 3.7 Ofereça Consultoria - Nunca Gratuita! .....   | 9        |
| 3.8 Saiba como Responder ao Cliente .....         | 11       |
| 3.9 Peça Feedback.....                            | 12       |
| 3.10 Especialize-se .....                         | 12       |
| 4. Checklist do Advogado .....                    | 12       |
| 5. Conclusão.....                                 | 13       |

## 1. Introdução



### **Bem-vindo(a) ao mundo da advocacia!**

Sou **Priscila Ferreira**, advogada com expertise na seara trabalhista, professora e, atualmente, coordenadora do Estratégia OAB. Ao longo de minha jornada no mundo jurídico, identifiquei diversas nuances e particularidades da advocacia que nem sempre são ensinadas em salas de aula, mas que são essenciais para o sucesso na profissão.

E se você está lendo este manual, é porque superou um dos maiores desafios da carreira: o Exame da Ordem.

Novos desafios o aguardam, e este manual foi criado para ajudar você, advogado iniciante, a navegar por estas águas, muitas vezes turbulentas, mas sempre recompensadoras para aqueles que se dedicam com paixão e comprometimento. Torna-se, assim, essencial manter uma mente aberta, uma atitude proativa e um desejo inabalável de se aprimorar. E, desde já, me coloco à disposição para ajudá-lo(a) nesta empreitada.

**Conte comigo,**

**Prof.ª Priscila Ferreira**

 @profpriscilaferreira

## 2. Estrutura do Mercado Jurídico

A transição da vida acadêmica para a prática profissional da advocacia pode ser desafiadora. Não apenas por lidar com a aplicação concreta do Direito, mas também por ter que navegar na complexa rede da estrutura do mercado jurídico.

Para quem está iniciando, compreender essa estrutura é fundamental para tomar decisões informadas sobre onde e como investir na carreira. O mundo jurídico não é monolítico: é um mosaico de nichos, especialidades e oportunidades variadas que se adaptam constantemente às necessidades da sociedade, inovações tecnológicas e mudanças legislativas.

Assim, seja você alguém que mira uma carreira em um grande escritório de advocacia, planeja ser um advogado autônomo ou se especializar em uma área específica, é crucial entender o cenário mais amplo.

Torna-se relevante também compreender a dinâmica do mercado jurídico na sua região. Alguns lugares têm uma demanda maior por determinadas especialidades, e a escolha certa poderá lhe beneficiar muito.

Aproveite para deixar consignado uma valiosa dica: são frequentes as reuniões na OAB local; se puder, participe desses eventos e seminários e sempre tente conversar com os advogados estabelecidos para entender as particularidades da sua localidade e, claro, visualizar a possibilidade de eventuais parcerias.

Retomando a ideia do mercado jurídico, é importante ter em mente que não é obrigatório escolher uma área específica de imediato, mas definir um nicho pode ajudar a se posicionar no mercado. Isso não significa que você ficará preso a essa área, mas facilitará a aquisição de conhecimento e experiência especializada.

Afinal, ser um advogado "clínico geral" nem sempre é bem visto por quem deseja contratá-lo.

O mercado jurídico é influenciado por inúmeros fatores, desde avanços tecnológicos até mudanças sociopolíticas. Para novos advogados, entender essas tendências e se adaptar a elas pode ser a chave para uma carreira bem-sucedida.

Ademais, a contínua educação e especialização são essenciais para se manter relevante em um mercado em constante evolução. Neste sentido, entender a divisão das disciplinas no mercado jurídico atual pode ser uma tarefa complexa, pois as fronteiras entre elas muitas vezes se mesclam devido à evolução da sociedade e à introdução de novas legislações e regulamentações.

**Compartilho, neste momento, uma análise simplificada da divisão por Disciplina de Direito no Mercado Jurídico:**

- ☒ **Direito Civil:** Abrange questões de relações pessoais e propriedade, como contratos, família, sucessões e obrigações.
- ☒ **Direito Penal:** Enfoca crimes, suas penalidades e o processo penal. Inclui delitos, contravenções e a defesa de acusados.

- ☑ **Direito Trabalhista:** Trata das relações de trabalho, direitos dos trabalhadores, empregadores e sindicatos.
- ☑ **Direito Empresarial:** Abrange as regras relacionadas às empresas e aos empresários, incluindo falências, sociedades, contratos empresariais e propriedade intelectual.
- ☑ **Direito Administrativo:** Relaciona-se com o funcionamento do Estado, a atuação de seus entes e os direitos dos cidadãos perante a administração pública.
- ☑ **Direito Constitucional:** Estuda a Constituição, os direitos fundamentais e a organização político-jurídica do Estado.
- ☑ **Direito Tributário:** Trata da criação, aplicação e fiscalização de impostos, taxas e contribuições.
- ☑ **Direito Ambiental:** Enfoca a proteção do meio ambiente e as relações humanas com os recursos naturais.
- ☑ **Direito Internacional:** Divide-se entre público (relações entre Estados) e privado (relações privadas internacionais).
- ☑ **Direito Previdenciário:** Relaciona-se com os benefícios e direitos garantidos pelos regimes de previdência.
- ☑ **Direito Digital e de Tecnologia:** Uma área emergente que lida com questões relacionadas à internet, proteção de dados, e-commerce e crimes digitais.
- ☑ **Direito da Saúde:** Trata das relações jurídicas em saúde, incluindo direitos dos pacientes, responsabilidades de profissionais e entidades e bioética.
- ☑ **Direito do Consumidor:** Focado na proteção dos direitos dos consumidores e nas relações de consumo.
- ☑ **Direito do Agronegócio:** Uma área especializada que lida com questões jurídicas relacionadas à agricultura, pecuária e agroindústria.
- ☑ **Direito Desportivo:** Relaciona-se com as regras, regulamentações e disputas no mundo dos esportes.

*E aí, qual será a sua escolha?*

Vale lembrar que novas áreas de especialização podem surgir à medida que a sociedade enfrenta novos desafios e inovações. E, nesse cenário dinâmico, tenha a certeza de que o cliente não apenas espera que o advogado saiba como interpretar a lei, mas também que esteja preparado para antecipar e responder prontamente às demandas emergentes.

Por tal razão, sempre destaco a importância de cursos práticos e atualizações frequentes, os quais permitem que o profissional se mantenha à frente das tendências do mercado, compreendendo novas jurisprudências e modificações legislativas antes que se tornem amplamente discutidas.

## 3. Os Primeiros Passos na Advocacia

À medida que você inicia sua carreira como advogado, é fundamental entender que o diploma e a aprovação no Exame da Ordem representam apenas o início de uma jornada repleta de aprendizado, desafios e oportunidades.

A advocacia vai além do conhecimento sobre leis e da capacidade de argumentação; trata-se também de estabelecer relacionamentos com clientes, gerir um escritório, manter a ética profissional e se adaptar continuamente às transformações do mundo jurídico. O universo da advocacia é vasto e diversificado, abrangendo nichos de atuação que talvez você ainda não conheça.

**Assim, ao dar seus primeiros passos na advocacia, será necessário definir alguns aspectos essenciais, tais como:**

### 3.1 Defina seu Nicho de Atuação

Não é obrigatório escolher uma área específica de imediato, mas ter um nicho pode ajudar a se posicionar no mercado. Isso não significa que você ficará preso a essa área, mas facilitará a aquisição de conhecimento e experiência especializados.

### 3.2 Crie uma Identidade Profissional

Isso envolve desde a construção de um logotipo até a forma como você se apresenta em reuniões. Pense em como deseja ser percebido por clientes e colegas e trabalhe sua marca pessoal com base nisso.

### 3.3 Construa sua Rede de Contatos

Networking é vital. Estabelecer e manter conexões pode abrir portas para oportunidades, aprimorar sua compreensão sobre o mercado, ampliar sua base de referências e, é claro, atrair novos clientes.

**Desta forma, segue uma série de dicas para expandir e consolidar sua rede de contatos na esfera jurídica:**

- **Eventos e Conferências:** Participe de seminários, palestras, workshops e conferências da área jurídica. Estes são excelentes espaços para conhecer profissionais e discutir tendências do mercado.
- **Associações e Organizações:** Tornar-se membro de associações jurídicas, como a OAB, e outros grupos especializados pode facilitar o acesso a eventos exclusivos e a uma rede de profissionais com objetivos semelhantes.
- **Redes Sociais Profissionais:** Mantenha um perfil atualizado no LinkedIn, interagindo com conteúdos relevantes, participando de grupos de discussão e conectando-se com colegas de profissão.

- **Publicações:** Escrever artigos, blogs ou comentários sobre temas jurídicos não só reforça sua autoridade no assunto, mas também chama a atenção de colegas e potenciais clientes.

- **Cursos e Especializações:** Além de ampliar seus conhecimentos, os cursos oferecem a oportunidade de interagir com profissionais que buscam aprimoramento, assim como você.

Por fim, o aspecto mais importante do Networking: **Seja Proativo**. Não espere que as oportunidades de networking venham até você. Se você conhecer alguém que admira ou que está em uma posição que você almeja, tome a iniciativa de se apresentar.

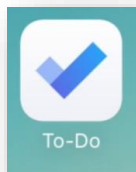


Deixo aqui uma indicação de livro sobre networking para quem não tiver muitas habilidades, assim como eu também não tinha, mas aprendi com muito esforço: **"Networking para Quem não Quer Fazer Networking" - Karen Wickre - H1 Editora**

### 3.4 Estruture sua Gestão

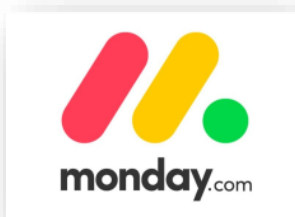
Como advogado, você será também um gestor. Isso envolve desde a administração do tempo e prazos até a gestão financeira do escritório. Existem softwares jurídicos que auxiliam na organização de processos, prazos e clientes.

Quanto a **gestão de tarefas rápidas** que podem ser comuns a você e a algumas outras pessoas, como parceiros advogados, assistentes, estagiários e outros, indico o seguinte aplicativo: "To do" (Microsoft)

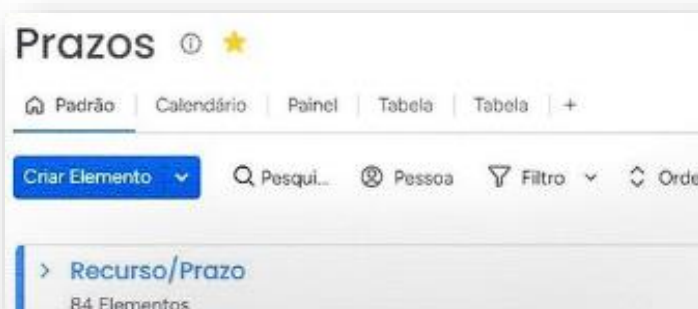


Quanto a **organização dos prazos**, acredito que, dentre os diversos programas e aplicativos do mercado, existem um que atende perfeitamente a essa finalidade e com grande qualidade:

#### ▪ APLICATIVO MONDAY



Aplicativo gratuito e que permite desde o controle de prazos, até mesmo o controle de atendimento dos clientes; e aspectos financeiros do escritório. E o mais interessante é que outras pessoas por você apontadas poderão interagir na tarefa designada.



### 3.5 Estabeleça uma Presença Online

Um site profissional, junto com perfis nas redes sociais (como LinkedIn), pode ser uma ferramenta poderosa de marketing e atração de clientes.

Ainda, outras as redes sociais, como Instagram e Facebook, tornaram-se ferramentas inestimáveis para os profissionais de várias áreas, e os advogados não são exceção. Com uma estratégia bem planejada, essas plataformas podem não apenas ajudar a fortalecer a marca pessoal ou do escritório, mas também servir como canal eficaz para angariar novos clientes. Vejamos um detalhamento de como isso pode ser feito:

- **Imagem Profissional:** Crie e mantenha perfis profissionais com informações atualizadas, uma foto de boa qualidade e detalhes sobre sua especialidade e experiência.

- **Linguagem e Abordagem:** Evite jargões muito técnicos e procure se comunicar de maneira clara e acessível, mostrando empatia e entendimento pelas necessidades de seus potenciais clientes.
- **Publicações Regulares:** Compartilhe artigos, vídeos e infográficos que abordem questões jurídicas comuns e de interesse do público. Acredite, é apenas um detalhe para o início da construção da sua imagem.
- **Casos de Sucesso:** Sem violar a privacidade ou a ética profissional, compartilhe histórias (mesmo que genéricas) de sucesso que demonstrem sua competência.
- **Anúncios Pagos:** O uso de ferramentas como o Facebook Ads ou o Instagram Ads para promover seus serviços para um público específico, com base em localização, interesses e demografia, poderão lhe permitir alcançar mais pessoas e propensos clientes.

### 3.6 Estruture a Advocacia Sem Espaço Físico

A estrutura tradicional da advocacia tem evoluído rapidamente em resposta às novas tecnologias e às mudanças nos hábitos de trabalho. Em tempos passados, um escritório físico era praticamente uma necessidade para estabelecer credibilidade e garantir um espaço para atender clientes e gerenciar a documentação. Contudo, com os avanços tecnológicos e a crescente aceitação do trabalho remoto, é perfeitamente possível começar na advocacia sem um espaço físico dedicado.

**Desta forma, tome nota de algumas razões e ferramentas que baseiam a ideia de que o escritório físico não é mais essencial:**

#### - **Flexibilidade e Economia:**

Manter um escritório físico envolve custos consideráveis, como aluguel, energia, telefone, mobília, entre outros. Trabalhar remotamente ou a partir de casa pode reduzir ou eliminar muitos desses custos fixos.

#### - **Tecnologia na Nuvem:**

Ferramentas como Google Drive, Dropbox e Microsoft OneDrive permitem armazenar, compartilhar e acessar documentos de qualquer lugar. Estas soluções na nuvem também oferecem segurança por meio de backups e criptografia.

#### - **Comunicação Remota:**

Zoom, Microsoft Teams, Skype e outras plataformas de videoconferência tornaram a comunicação face a face possível sem estar no mesmo local físico. Muitos clientes estão agora acostumados e confortáveis com reuniões virtuais.

#### - **Gestão de Projetos e Tarefas:**

Ferramentas como Trello, Asana e Monday.com são excelentes para gerenciar projetos, prazos e tarefas, garantindo que você se mantenha organizado e produtivo.

#### - **Software Jurídico:**

Existem softwares específicos para a área jurídica, como o Jurídico Certo, Astrea e o SAI ADV, que oferecem gestão de processos, controle financeiro, agenda e outras funções essenciais para o advogado moderno.

**- Coworking:**

Para os momentos em que um espaço físico se faz necessário, os espaços de coworking surgem como uma solução flexível. Esses locais oferecem infraestrutura completa (salas de reunião, impressoras, internet rápida) e podem ser contratados por hora, dia ou mês, conforme a necessidade.

**- Assinatura Digital e Eletrônica:**

Com o uso de plataformas como DocuSign e Adobe Sign, é possível assinar documentos de forma segura e legal, sem a necessidade de encontros presenciais.

Ao considerar todas essas ferramentas e a atual dinâmica de trabalho, fica evidente que o espaço físico tradicional não é mais uma barreira para iniciar na advocacia. Contudo, é fundamental que o advogado assegure a confidencialidade e segurança das informações, adotando boas práticas e utilizando ferramentas confiáveis, a fim de preservar os interesses e direitos de seus clientes.

### 3.7 Ofereça Consultoria - Nunca Gratuita!

A prática de oferecer consultorias nunca gratuitamente, mesmo que por um valor simbólico ou reduzido, é uma discussão importante em muitas profissões, incluindo a advocacia. Vejamos os motivos pelos quais esta estratégia pode ser fundamental:

**- Percepção de Valor:** Quando se oferece uma consultoria gratuita, pode-se inadvertidamente depreciar o serviço aos olhos do cliente. Mesmo que um advogado forneça conselhos valiosos durante uma consulta gratuita, o cliente pode não valorizar adequadamente essa informação, uma vez que não teve um custo associado. Cobrar, mesmo que um valor reduzido, ajuda a estabelecer na mente do cliente que o serviço tem valor intrínseco. É comum na prática advocatícia que esse valor seja abatido dos honorários finais, caso o cliente o contrato, o que entendo não ser prejudicial na relação, e o cliente ainda se sinta privilegiado.

**- Comprometimento do Cliente:** Quando um cliente paga, mesmo que uma pequena quantia, ele tende a estar mais comprometido e valorizar mais o tempo do profissional. Esta transação financeira pode tornar o cliente mais pontual, atencioso e engajado durante a consultoria.

**- Filtro de Qualidade:** Ao estabelecer um custo, mesmo que mínimo, para a consultoria, pode-se filtrar potenciais clientes que não estão genuinamente interessados em seus serviços ou que buscam apenas informações gratuitas. Isso ajuda a focar nos clientes que veem real valor em sua expertise.

- **Valorização do Profissional:** Ao cobrar por consultoria, o profissional reforça a ideia de que seu tempo, conhecimento e expertise são valiosos. Isso não apenas valida sua posição no mercado, mas também constrói autoestima e confiança profissional.
- **Sustentabilidade Econômica:** Mesmo pequenos honorários podem acumular ao longo do tempo, ajudando a cobrir despesas operacionais e tornando a prática mais sustentável economicamente.
- **Definição de Limites:** Quando as consultorias são gratuitas, pode ser difícil para o advogado definir limites claros em relação ao tempo e ao escopo da consultoria. Cobrar, mesmo que simbolicamente, ajuda a estabelecer um quadro mais estruturado para a consulta.

Em suma, enquanto a ideia de oferecer consultorias gratuitas pode parecer uma maneira eficaz de atrair clientes, ela pode ter implicações indesejadas na percepção de valor do serviço, no comprometimento do cliente e na autoestima profissional. Cobrar pela consultoria, mesmo que seja uma quantia mínima, pode ajudar a garantir que o serviço seja valorizado e que o relacionamento com o cliente comece com o pé direito.

**Agora, vem a pergunta que não quer calar:**

#### ***Quanto cobrar por uma consultoria?***

Determinar quanto cobrar por uma consultoria jurídica pode ser uma tarefa complexa, pois envolve uma combinação de vários fatores. Os honorários de um advogado podem variar de acordo com a região geográfica, a especialização, a experiência profissional, a demanda do mercado, o nível de complexidade do caso, entre outros aspectos.

Como ponto de partida, aconselharia a sempre consultar a tabela de honorários mínimos da OAB do seu estado. Essa tabela oferece uma faixa de valores para diferentes serviços jurídicos e pode servir como base.

**Entenda um pouco mais sobre os fatores que poderão lhe ajudar a definir um valor mais elevado para a sua consultoria:**

- **Especialização e Experiência;**
- **Complexidade do Caso** (Casos mais complexos ou que exigem uma pesquisa intensiva podem justificar honorários mais altos);
- **Duração da Consultoria** (Algumas consultas podem ser rápidas, enquanto outras podem exigir várias horas. Defina se o valor será por hora de consultoria ou um valor fechado); e
- **Concorrência** (Pesquise quanto advogados semelhantes em sua região e com sua especialização estão cobrando. Isso pode ajudá-lo a definir um preço competitivo).



E, por fim, deixo aqui uma sugestão de livro que poderá lhe ensinar como melhor vender os seus serviços na Advocacia: ***“Alcançando Excelência em Vendas - Spin Selling” - Neil Rackham.***

Se você conseguir entender e empregar a técnica ensinada, tenho a certeza de que será extremamente benéfico. Isso porque os clientes, muitas vezes, não têm plena consciência de seus próprios problemas legais ou das implicações de não os resolver. Mas, ao fazer as perguntas certas e conduzir os clientes através do processo SPIN, um advogado pode efetivamente "vender" sua expertise e serviços, mostrando claramente o valor

que pode oferecer.

### 3.8 Saiba como Responder ao Cliente

Responder de maneira adequada quando você não atua em determinada área ou quando não possui a resposta imediata a uma indagação é crucial para estabelecer confiança e manter a credibilidade profissional. Para um advogado recém-formado, isso é ainda mais relevante, pois pode ajudar a moldar sua imagem profissional desde o início.

Aqui estão algumas orientações sobre como proceder nessa situação:

| SITUAÇÃO FÁTICA                                          | RESPOSTA ERRADA                                                    | RESPOSTA CERTA                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pergunta Específica do Cliente, a qual você não sabe.    | <i>"Não faço ideia sobre isso."</i>                                | Vou verificar a Jurisprudência sobre o caso e lhe retorno.                                                       |
| Pergunta Específica do Cliente em outra área do Direito. | <i>"Eu não sou especialista nesta área específica do Direito."</i> | O meu escritório possui parceria nesta área.                                                                     |
| Cliente solicita uma "olhadinha" no Processo "X"         | <i>"Infelizmente não fazemos esse serviço."</i>                    | Podemos fazer uma análise do seu processo e com um parecer sobre a atual situação. Cobramos o valor de R\$ xxxx. |
| Cliente busca agendar uma consulta.                      | <i>"Estou livre agora, já podemos realizar."</i>                   | Vamos agendar, tenho disponibilidade em tais dias e horários.                                                    |

### 3.9 Peça Feedback

Após prestar serviços, peça feedback aos seus clientes. Isso ajuda a melhorar e entender o que está funcionando ou o que precisa ser ajustado.

Lembre-se: A jornada na advocacia é longa e, por vezes, desafiadora. No entanto, com determinação, preparação e uma abordagem estratégica, você pode construir uma carreira sólida e gratificante. Mantenha-se resiliente, aprenda com os erros e celebre cada vitória. A advocacia é uma profissão nobre, e seu compromisso em servir com integridade e competência fará toda a diferença.

### 3.10 Especialize-se

Por fim, vale sempre lembrar que o direito é uma área em constante evolução. Participe de cursos, workshops e palestras e, desta forma, sempre se manterá atualizado sobre jurisprudências e mudanças legislativas.

Entenda que o seu conhecimento está diretamente atrelado ao quanto você poderá cobrar por seus honorários advocatícios. A especialização em uma área específica do Direito permitirá que você se torne uma referência em determinado nicho do mercado e, automaticamente, possa cobrar honorários mais elevados devido ao seu conhecimento aprofundado e a sua expertise em áreas específicas.

Assim, podemos afirmar que a jornada de um advogado iniciante sempre será repleta de desafios, mas também de oportunidades. Investir em especialização e formação prática não é apenas um diferencial, mas uma necessidade em um mercado cada vez mais competitivo e exigente.

## 4. Checklist do Advogado

- |                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| ✓ Preparação;             | ✓ Linguagem;      |
| ✓ Estudo;                 | ✓ Postura;        |
| ✓ Vestimenta;             | ✓ Estratégia; e   |
| ✓ Oratória;               | ✓ Posicionamento. |
| ✓ Comunicação Não Verbal; |                   |

## 5. Conclusão

A jornada na advocacia é longa e, por vezes, desafiadora. No entanto, com determinação, preparação e uma abordagem estratégica, você pode construir uma carreira sólida e gratificante. Mantenha-se resiliente, aprenda com os erros e celebre cada vitória. A advocacia é uma profissão nobre, e seu compromisso em servir com integridade e competência fará toda a diferença.

**Sucesso em sua Advocacia,**

**Prof.ª Priscila Ferreira.**



@profpriscilaferreira