

# EMPREENDEDORISMO

# JURÍDICO

O processo de empreendedorismo, ou melhor, comportamento empreendedor, cobra do indivíduo atitude de se desafiar e mergulhar em novas possibilidades de atuação a cada instante.

*"empreender é o ato de transformar o ambiente e ser transformado por ele" "quer a mudança para o Mundo? Seja o primeiro a se mover em direção a ela".*

No ambiente jurídico não vem sendo diferente, o modelo de negócio vem dando sinais da necessidade de aprimoramento e posicionamento diferenciado, diante a toda evolução que vem batendo a nossa porta.

Nosso intuito é apresentar a persona do novo profissional empreendedor do direito, e como fazer esta transição de maneira eficiente, maximizando suas possibilidades de sucesso.

Venha aprender a transformar serviços em atividades empreendedoras e assim ter maiores resultados financeiros e criar um nome conhecido e valorizado.

**Você é nosso convidado a participar do curso empreendedorismo jurídico!**

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### EMPREENDEDORISMO

- ▶ Características e comportamentos da pessoa empreendedora;
- ▶ Barreiras e paradigmas;
- ▶ Informações, oportunidades e iniciativas;
- ▶ Planejamento e monitoramento sistemático; Riscos calculados;
- ▶ Exigência de qualidade e eficiência;
- ▶ Persistência;
- ▶ Comprometimento;
- ▶ Persuasão e rede de contatos;
- ▶ Independência e autoconfiança.

### GESTÃO DE PESSOAS

- ▶ Motivação;
- ▶ Comunicação;
- ▶ Trabalho em equipe;
- ▶ Competência;
- ▶ Desenvolvimento;
- ▶ Resiliência.

### JOGOS EMPRESARIAIS

- ▶ Competência Interpessoal;
- ▶ Foco Educação Profissional;
- ▶ Compreensão Empática;
- ▶ Organização empresarial;
- ▶ Gestão do tempo;
- ▶ Direito Sistêmico.

### FINANÇAS PARA ESCRITÓRIOS DE ADVOCACIA

- ▶ Estrutura de custos - custos fixos x custos variáveis.
- ▶ Contas a receber e contas a pagar.
- ▶ Fontes e necessidades de capital de giro.
- ▶ Ambientes Macroeconômicos, visão sistêmica da gestão Fluxo de Caixa.
- ▶ Planejamento Financeiro x Estratégico.
- ▶ Identificação da Necessidade do Capital de Giro
- ▶ Formas de Negociação: Clientes x Fornecedores
- ▶ Fundos de reserva

### MARKETING JURÍDICO:

- ▶ Definição de valor: O novo cliente da advocacia,
- ▶ Proposta de valor, 7 p's do marketing jurídico,
- ▶ Branding jurídico;
- ▶ Construindo experiências: Experiência da marca,
- ▶ Marketing na economia 4.0,
- ▶ Posicionamento digital;
- ▶ Plano de marketing 4.0: Estratégia de marketing,
- ▶ Objetivos de marketing,
- ▶ Plano de ação, Indicadores de marketing.

## FACILITADORES

### PROF. ME EMANOEL SILVEIRA

- ▶ Professor do curso de Administração da
- ▶ Universidade Federal de Rondônia – UNIR
- Campus de Vilhena.
- ▶ Administrador
- ▶ Mestre em Administração.

### MASSUD J. BADRA NETO

- ▶ APG Amana Key – Solução para equações impossíveis
- ▶ Constelador Sistêmico – Instituto Vida Plena/La Montera
- ▶ Pós-graduado em Planejamento de Políticas Públicas – ADESG
- ▶ MBA em telecomunicações – IBMEC
- ▶ Graduando em Administração de Empresas PUC Rio

### WALMIR ÉTORI

- ▶ Palestrante
- ▶ Escritor
- ▶ Mágico
- ▶ Master Coach
- ▶ Terapeuta

## DATA/LOCAL

**DATA: DE 4 A 8 DE OUTUBRO DE 2021**

**HORÁRIO 19:00 ÀS 22:00**

**LOCAL: SEBRAE**

Informações:

Prof. Emanuel Silveira - 9.9231-6977

## APOIO:

