

Os 6 Estágios do Método Almeida Seabra

Um roteiro para elevar o padrão técnico, operacional e estratégico do seu escritório de advocacia.

1. Diagnóstico

Mapeamento profundo de estrutura, processos, indicadores, cultura e posicionamento. Sem diagnóstico rigoroso, qualquer plano de crescimento é chute.

2. Posicionamento

Definição da promessa central do escritório: para quem, com qual autoridade, resolvendo quais dores. O posicionamento organiza serviços, preços e comunicação.

3. Operações

Padronização de processos jurídicos e administrativos com trilhas mensuráveis. Rotinas de qualidade, prazos e produtividade que independem de uma pessoa específica.

4. Pessoas

Arquitetura de cargos, plano de carreira e cultura. Rituais de gestão, feedback estruturado e educação continuada para sustentar crescimento.

5. Marca e reputação

Construção de autoridade por meio de conteúdo, palestras, publicações e relacionamento institucional coerentes com o posicionamento definido.

6. Crescimento sustentável

Metas financeiras, funil comercial, precificação e indicadores de rentabilidade por cliente e por área. Crescer sem quebrar o padrão de entrega.

Este material é uma introdução. Para orientação individualizada, fale conosco: contato@almeidaseabra.com.br