

**CURTA DURAÇÃO**

**GESTÃO JURÍDICA  
ESTRATÉGICA**



**INSCRIÇÕES ABERTAS**

**Carga horária:** 64 horas

**Coordenação:**  
Prof. Dr. Fernando C. de Almeida

## **SOBRE O PROINFO**

O PROINFO, um programa de excelência da FIA, atua diretamente na formação de profissionais no campo de Compliance e Gestão de Riscos Corporativos desde 2008 e acumulou grande experiência e conhecimento sobre as peculiaridades no desenvolvimento das competências associadas a esses temas, através da experiência e de parcerias nacionais e internacionais.

O PROINFO começou a atuar com o tema de Riscos Corporativos e Compliance, originalmente desenvolvido sob medida para uma das maiores seguradoras do mercado, com o objetivo de aumentar ainda mais qualificação técnica de seus profissionais e sua competência. O sucesso da iniciativa inspirou o PROINFO a criar a versão de Pós no âmbito de cursos abertos e é hoje a referência no mercado para profissionais que queiram adquirir formação na área.

Os programas atuais de Compliance e Riscos Corporativos tem parceria com a Porto Business School, uma das mais renomadas instituições de ensino do mundo e uma das referências no tema de Gestão de Riscos de Fraudes na Europa.

Os programas do PROINFO já formaram centenas de profissionais nos cursos relativos a Compliance e Riscos Corporativos.

## **SOBRE O CURSO DE CURTA DURAÇÃO EM GESTÃO JURÍDICA ESTRATÉGICA**

A área jurídica está em uma nova fase, uma fase onde inovação de gestão, valorização do capital humano aliada a tecnologia são necessárias para se atender as mudanças de estratégias empresariais, o avanço tecnológico, a automação de processos e sistemas, a crise financeira do País e a instabilidade política, dentre outros. Todos são fatores de negócios que impactaram diretamente o mundo jurídico, exigindo muito mais do advogado e profissional jurídico. Atualmente, além da excelência em técnica jurídica, o mercado exige gestão de negócios aliado ao Jurídico.

Exatamente por isso, a FIA, elaborou este curso de curta duração para transformar o advogado em gestor de negócios. São 64h dedicadas a levar know-how de gestão aos advogados e profissionais do direito.

## **OBJETIVOS**

Transformar advogados em gestores estratégicos

Prepara-los para o “Novo” mercado jurídico

Inseri-los no mundo corporativo

Nosso enfoque será:

- Desenvolver os novos profissionais do Direito em ferramentas de gestão, ampliando a visão técnica jurídica da formação de advogado.
- Preparar os profissionais que estão atuando em empresa e escritórios para a gestão de business, levando a visão empresarial ao gestor jurídico.
- Ampliar a visão do mercado jurídico com ferramentas de gestão de performance,

inovação, tecnológica, redução de custo, planejamento estratégicos, Gestão de Budget e outros indicadores corporativos

- Fazer a diferença no mercado jurídico entregando profissionais capacitados para os desafios da gestão por resultados

## PÚBLICO ALVO

- Advogados e Administradores que atuam nas áreas jurídicas de Empresas;
- Gestores de Controladoria jurídica que atuam em Empresas;
- Sócios de Escritórios;
- Advogados associados de Escritórios – Em busca de carreira de gestão;
- Consultores que precisam de know how de Gestão Jurídica;
- Pessoas inovadoras que estão iniciando negócios em Lawtechs e Startups.

## DIFERENCIAL

Curso com aulas expositivas, análise de cases e workshop de conclusão de curso onde os alunos exercitarão, todo conteúdo programático, em solução de problemas reais de dia a dia de escritórios e departamentos jurídicos.

1. Desenvolvimento de profissionais do Direito em ferramentas de gestão, ampliando a visão técnica jurídica da formação de advogado.
2. Preparação dos profissionais que estão atuando em empresa e escritórios para a gestão de business, levando a visão empresarial ao gestor jurídico.
3. Ampliação da visão do mercado jurídico com ferramentas de gestão de Performance, Inovação, Tecnologia, Redução de Custo, Planejamento Estratégico, Gestão de Budget e outros indicadores corporativos.

## METODOLOGIA

Todo conteúdo programático disponibilizado previamente e aplicado em sala de aula fornecerá subsídios para a solução dos casos. Tais cases serão apresentados dando enfoque de gestão jurídica de empresa, gestão jurídica de escritórios, compliance e gestão de terceiros.

Os alunos serão avaliados através da solução de cases reais, aplicando conteúdo programático em soluções jurídicas para empresas e escritórios

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### Advocacia Exponencial

A disciplina tem como objetivo traçar linha histórica da evolução do modelo de gestão jurídica no Brasil e no mundo, atualiza a visão exponencial da advocacia 4.0 e conceitua as novas ferramentas que estão, cada vez mais, ganhando mercado na gestão jurídica. Serão explorados novos conceitos, incluindo big data, inteligência artificial, análise preditiva, analytics etc. Nesta aula vamos estudar cases de mercado onde empresas e escritórios

aplicaram esta transformação de gestão analisando os acertos e erros como Brainstorming de gestão jurídica.

Vamos desenvolver senso crítico a respeito daquilo que pode ou não ser aplicado no dia a dia de gestão jurídica, com razoabilidade das previsões quanto à interferência desse tipo de tecnologia no mercado de trabalho.

Discussão de casos práticos envolvendo tecnologia e inovação e suas aplicações na vida real. Vamos apresentar possibilidades de como tecnologia vem sendo utilizada nos mais diferentes campos do mercado, revolucionando não somente aquilo que se acreditava mais mecânico, mas também profissões de cunho mais “intelectual”, atuando de maneira tanto complementar, quanto automatizando algumas posições anteriormente ocupadas por humanos.

**Vamos apresentar as soluções que trazem eficiência para gestão jurídica de empresas e gestão jurídica de escritórios.**

## **Gestão de Carreira e Equipes – Visão 360° Empresarial**

Vamos aplicar a ferramenta DISC (PPA- Personal Profile Analysis) para que os alunos se conscientizem de seu perfil profissional e, se conhecendo, estejam preparados para conhecer o mercado.

Hoje, a Metodologia DISC é uma das formas mais utilizadas para se ter uma previsão assertiva sobre o comportamento de indivíduos dentro de determinada situação/ organização. Não se trata de medir educação, experiência, valores ou inteligência, mas de medir o comportamento de pessoas, fator primordial de empregabilidade.

Tópicos Abordados:

Nesta etapa, trabalharemos as competências que a Salomon, Azzi detecta como as mais significativas para um advogado no mercado atual. Decorrem das mentorias de sócios de escritório e executivos jurídicos que compartilham suas experiências e seus perfis com nossa consultoria em ambiente privado.

- Dados estatísticos mostrarão que tipo de perfil prevalece em cada atividade e senioridade dentro do mercado jurídico.
- Serão feitos roleplays para capacitação dos alunos no momento de atração de talentos. Como entrevistar, como vender sua empresa, sua área, sua oportunidade.
- Em que situação e atividade cada perfil estudado da metodologia DISC performa melhor. Como estruturar sua equipe com os talentos à disposição.

## **Design thinking - Métodos e Processos para abordar problemas e propor soluções**

Vamos utilizar o Design thinking como um conjunto de métodos e processos para abordar problemas, análise de conhecimento e propostas de soluções. Vamos ensinar os gestores jurídicos a aplicar esta metodologia de solução de problemas em seu dia a dia.

O processo de Design Thinking combina empatia, criatividade e racionalidade para atender as necessidades do usuário e criar soluções bem sucedidas e de forma inovadora.

Julgamentos são adiados no início do processo, o que reduz o medo do fracasso e incentiva o pensamento fora da caixa.

## Gerenciamento de imagem e carreira

O objetivo é contextualizar a importância de construir e gerenciar uma marca pessoal e ou do seu escritório/negócio/departamento, em um universo digital cada vez mais omnichannel. A evolução da cultura digital força você a acompanhar as tendências, mantendo-se conectado e em busca de mais conhecimento. A proposta central é descrever diversos contextos organizacionais e compreender suas possibilidades e construção de percepção de valor da marca. Ao final da disciplina espera-se que o aluno tenha aprimorado sua capacidade analítica e crítica diante das questões e decisões envolvidas na gestão estratégica de marca.

- Sua MARCA | BRANDING | é online;
- Estratégia Digital e mídias interativas | Criando percepção de valor online;
- Algoritmos baseado no comportamento do usuário;
- Não existe um guia de redes sociais | mas como podemos usar as redes sociais e criar conteúdo de forma inteligente e eficiente; Como se posicionar nesse universo colaborativo e ágil;

## Relacionamento com os Stakeholders

Trabalhar junto aos alunos alguns dos aspectos mais relevantes do processo de identificação dos principais stakeholders de uma Organização, para, com base nesse mapeamento inicial, viabilizar a construção de estratégias mais consistentes e robustas para a gestão cotidiana das interações com esses atores, viabilizando, para as Organizações, relacionamentos mais sustentáveis com seus diversos públicos. Considerado o público-alvo do programa (profissionais do campo jurídico), especial atenção será dada:

- Aos relacionamentos entre suas Organizações (escritórios de advocacia e/ou clientes por eles atendidos) e os stakeholders do espaço público (destacadamente órgãos reguladores e membros do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor);
- Tratamento não litigioso de conflitos, com ênfase na temática resolução extrajudicial de conflitos de consumo (um dos segmentos de maior volume de demandas judiciais, em todo o País);
- Relacionamento com stakeholders: origem, conceituação e contextualização do tema no planejamento estratégico das Organizações trazendo o tema para o campo de atuação dos profissionais do Direito;
- Visão estratégica das interações com agentes do espaço público: órgãos de Governo / Reguladores e membros do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor;
- Tratamento não litigioso de conflitos, no campo das relações de consumo: órgãos administrativos e sistemas online
- Desafios, oportunidades e perspectivas para os profissionais desse campo de atuação;
- Visão sistêmica: a qualidade dos relacionamentos como conceito central à formação e

consolidação de empreendimentos sustentáveis.

## Planejamento Estratégico, indicadores e Metas

Compartilhar e ensinar a ferramenta de Planejamento Estratégico, demonstrando aos alunos as aplicações práticas na gestão de uma empresa. Apresentar os conceitos básicos da criação de um Plano Estratégico e da Gestão Estratégica. Abordar as mais conhecidas ferramentas para elaboração de um plano, a governança dele através de indicadores de performance (Balance Scorecard), e a mudança de rumo (ou de velocidade) via ferramentas de Gestão e de Qualidade. Mostrar diferentes visões sobre como obter Vantagem Competitiva no mundo de hoje, e compartilhar cases de sucesso das grandes empresas.

- O que é Planejamento Estratégico e Gestão Estratégica
- A estratégia do Oceano Azul
- Elementos de um Plano Estratégico
- Etapas para a criação de um Plano Estratégico
- Desdobramento das Diretrizes
- Balance Scorecard e KPIs (Key Performance Indicators)
- Ferramentas para solução de problemas

## Consultoria como ferramenta de gestão preventiva do jurídico

Dar visibilidade de como os processos de trabalho são estruturados com o time interno de advogados – Organograma, Papeis e responsabilidades, Governança de gestão para report no Brasil e no exterior;

- Levar exemplos dos desafios de gestão recebidos como HEAD do jurídico e apresentar a solução de gestão aplicada em cases de alto potencial ofensivo;
- Apresentar os diferentes modelos de contratação escritórios e fornecedores – demonstrar três casos reais de contratação de escritórios consultivo, contencioso e estratégico;
- Exercitar modelos de RFPs e formação e BID;
- Apresentar o que o jurídico empresa espera do escritório e como é feita esta interlocução. Dar cases de sucesso e insucesso nesta interlocução
- Evidenciar como é o dia a dia do advogado interno no papel de consultor das áreas internas. Dar exemplos de sucessos e insucessos desta função.

## Gestão Jurídica em Empresa

Apresentar os diferentes modelos de gestão e composição empresarial, dando ênfase no reflexo direto do modelo organizacional na formação e gestão jurídica:

- Organização Vermelha
- Organização Ambar
- Organização Laranja
- Organização Verde
- Organização Teal

Vamos realizar um brainstorming pratico comparando as empresas ativas no mercado evidenciar as diferenças na gestão jurídica de cada empresa.

- Composição hierárquica do jurídico,
- Mindset / Perfil do gestor jurídico,
- Modelo de tomada de decisão,
- Alçadas,
- Gestão de equipes e terceirização.

## **Gestão Jurídica em Escritório**

Criar um vínculo com a gestão empresarial evidenciando aos alunos que os escritórios devem organizar seu modelo de negócio aduando o modelo de gestão ao modelo de pensar de seus clientes.

O foco é estudar a “ persona” cliente e ensinar os alunos a flexibilizarem e adequarem a gestão aos diferentes tipos e necessidades dos clientes. Vamos estudar e comparar cases de empresas e escritórios demonstrando os fatures de sucesso deste relacionamento.

## **Gestão de Terceiros**

Apresentar ao aluno a importância da gestão de parceiros, como parte integrante da contribuição estratégica do Departamento Jurídica às organizações em que atua.

Aprofundar conhecimento sobre boas práticas relacionadas à gestão de parceiros, desde a sua seleção e checagem de fatores de risco (background checking), passando pela gestão da sua performance por meio de KPIs.

Pretende-se também abordar como o Departamento Jurídico pode contribuir para fomentar determinados comportamentos esperados de parceiros estratégicos por meio da criação de incentivos previstos em contrato.

## **Compliance**

Apresentar ao aluno como implementar, desenvolver e fazer a manutenção de um Programa de Compliance e Integridade, estruturado a partir da legislação internacional, legislação nacional, regulamentação, explorando casos práticos, questões jurídicas e administrativas e sua inserção e interação com as boas práticas de gestão de riscos e auditorias.

Principais tópicos a serem abordados:

- O tom da liderança
- Mapeamento de riscos
- Código de Conduta, Políticas de Compliance, Procedimentos e Formulários
- Comunicação
- Treinamento

## **Planejamento Orçamentário e Precificação**

Este módulo tem como objetivo entender os aspectos contábeis e orçamentários necessários à boa gestão de um Departamento Jurídico, os fundamentos de administração

relacionados à execução do planejamento orçamentário e os modelos de precificação de honorários praticado pelo mercado dos escritórios de advocacia.

Serão apresentados casos práticos visando capacitar os participantes na interpretação de demonstrativos financeiros, técnicas de custeio para tomada de decisões, modelos de precificação de honorários, práticas de elaboração do planejamento orçamentário e como redigir uma proposta de honorários aceita pelo mercado.

O objetivo desse módulo é preparar o aluno com ferramentas para executar o planejamento estratégico orçamentário e validar os principais indicadores econômicos e financeiros dos relatórios gerenciais que auxiliam na tomada de decisões.

## Workshop - Implantação e Gestão Controladoria Jurídica

Apresentar ao aluno a importância da gestão por resultados, demonstrando que atualmente gestor deve ter dados e resultados na tomada de decisão. Apresentar ferramentas de qualidade que são base na construção da gestão por resultados: Mapeamento de processos, PDCA, Diagrama de causa e Efeito;

Apresentar as diferentes formas de se avaliar o jurídico com ferramentas jurimetria. Conceituar Jurimetria e demonstrar exemplos de mercado que ajudam na adoção de estratégias de defesa a através de análises estatísticas de decisões, juízes, varas, assuntos, etc.

Ensinar os profissionais a construir um modelo de controladoria jurídica de empresas e escritórios com ênfase em indicadores de monitoramento e performance. Apresentar conceitos de Balanced Scorecard para advogados e demonstrar a construção de um mapa para o jurídico.

Contingente Jurídico - Mapeamento do Risco e provisionamento de valores - CPC 25  
Vamos exercitar a estruturação da área de controladoria dividindo os estudandos em sua área de atuação.

## CARGA HORÁRIA

64 horas

**Aulas:** Terças e quintas das 19h às 23h. / Diariamente das 19h às 23h

## COORDENADOR DO CURSO

### **Prof. Dr. Fernando C. de Almeida**

Possui graduação em Engenharia pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (1984) e doutorado em Administração - Université Pierre Mendès France - Grenoble 2 (1993). Atualmente é Professor Associado da Universidade de São Paulo. Tem experiência na área de Inteligência Competitiva e Estratégia, atuando e pesquisando principalmente nos seguintes temas: inteligência competitiva, análise estratégica, processo decisório e comportamento.



## COORDENADOR TÉCNICO

### **Profa. Fábria Cunha**

Possui graduação Direito Pela Universidade Cândido Mendes (2005), Especialização em Gestão da Qualidade pela Unicamp, MBA em Gestão de Serviços - FGV, Especialização em Balanced Scorecard e Especialização em Compliance. Tem mais de 15 anos de experiência em gestão jurídica em empresas multinacionais e escritórios, com ênfase em governança e gestão administrativa e econômica.

## **FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO**

---

Avenida das Nações Unidas, 7221, Pinheiros - São Paulo | SP | [fia.com.br](http://fia.com.br)  
(11) 3847-3709 | [compliance.proinfo@fia.com.br](mailto:compliance.proinfo@fia.com.br) | [proinfo.edu@fia.com.br](mailto:proinfo.edu@fia.com.br)



## **INFORMAÇÕES**

Tel: (11) 3732-3528 | (11) 3732-3535 | [faleconosco@fia.com.br](mailto:faleconosco@fia.com.br)