

SOMMARIO

Capitolo I

| | |
|--|----|
| 1. Breve storia degli ultimi 30 anni..... | 1 |
| 2. La recessione è qui! E ora?..... | 2 |
| 3. Servizi: Equazione Prezzo / Qualità / Tempo di risposta. | 5 |
| 4. Cambiamenti nel comportamento. | 6 |
| 4.1. Chi definisce il prezzo?..... | 6 |
| 4.2. Prezzo, percezione e valore. | 7 |
| 4.3. Consumerization: gli studi legali hanno clienti o consumatori?..... | 9 |
| 4.4. Ogni volta che proviamo il “Multitasking”, perdiamo Focus!..... | 11 |
| 5. Aiuto professionale nella gestione..... | 14 |

Capitolo II

| | |
|--|----|
| 1. L'indifferenza alla produttività e all'efficienza. | 17 |
| 2. Margini e remunerazioni. | 18 |
| 3. Proposte relative al bilancio e ai prezzi. | 19 |
| 4. Un modello basato sulle ore. | 21 |
| 5. La gestione interna (<i>inward management</i>). | 22 |

Capitolo III

| | |
|---|----|
| 1. Sfide esterne. | 25 |
| 1.1. Competitività. | 25 |
| 1.2. Infedeltà. | 26 |
| 1.3. Pressione per offerta di prezzi competitivi e prevedibilità..... | 27 |
| 1.4. Allineamento degli obiettivi. | 27 |
| 2. Sfide interne. | 28 |
| 2.1. Definizione della cultura aziendale. | 28 |
| 2.2. Cambiare abitudini. | 31 |

| | |
|---|----|
| 2.3. Istituzionalizzazione, depersonalizzazione e collaborazione | 33 |
| 2.4. Organizzazione dell'apprendimento, sperimentazione ed errore. | 33 |
| 2.5. Psicologia dell'avvocato. | 35 |
| 2.6. Mobilità dei partner. | 36 |

Capitolo IV

| | |
|---|----|
| 1. Gli Studi Legali hanno bisogno di reinventarsi!. | 37 |
| 2. Il nuovo profilo dell'Avvocato. | 41 |
| 3. Gestione Professionale: il conflitto tra legge pratica e Gestione del Business. | 43 |
| 4. Efficienza e produttività. | 45 |
| 5. Innovazione. | 46 |
| 6. L'uso intensivo della tecnologia. | 47 |
| 7. Attrazione, motivazione e ritenzione del talento. | 48 |
| 8. Marketing Legale: gli Studi Legali hanno bisogno di aggiornamento..... | 50 |

Capitolo V

| | |
|--|----|
| 1. Ciclo BI (Business Intelligence), obiettivi e Data Analytics. | 57 |
| 2. La creazione, la pulizia e l'omogeneizzazione delle registrazioni. | 59 |
| 3. Ciclo di vita delle pratiche. | 62 |
| 4. Timesheet, oh timesheet!. | 64 |
| 5. Ripartizione dei costi - Responsabilità. | 68 |
| 6. Report di gestione – Cruscotti - Esempi. | 72 |
| 7. Codici UTBMS..... | 81 |

Capitolo VI

| | |
|--|----|
| 1. Gestione della conoscenza – Processo incrociato. | 85 |
| 2. La gestione della conoscenza è un processo di ricercatezza in continua evoluzione. | 88 |
| 3. Gestione della conoscenza in tre parole: Raccogli, Collabora e Collega!. | 91 |
| 4. Gestione della conoscenza e Business Intelligence. . | 93 |
| 5. Gestione della strategia e della conoscenza. | 96 |
| 6. “Cyber Security” e gestione della conoscenza. | 99 |

Capitolo VII

| | |
|------------------------------------|-----|
| 1. Impegno o coinvolgimento?. | 103 |
|------------------------------------|-----|

| | | |
|----|---|-----|
| 2. | Le sfide nella Governance degli Studi Legali. | 105 |
| 3. | Nuove generazioni. | 108 |
| 4. | La Leadership negli Studi Legali. | 109 |
| 5. | Valutazione degli avvocati – Ancora troppo pochi indicatori usati. | 112 |
| 6. | Piani di carriera per avvocati e partner..... | 115 |

Capitolo VIII

| | | |
|----|--|-----|
| 1. | Lo Studio Legale e il moto Browniano. | 119 |
| 2. | La remunerazione dei partner degli Studi Legali. | 122 |
| 3. | Remunerazione dei partner e interazione con l'organizzazione. | 126 |
| 4. | Struttura di retribuzione – Modelli strutturali. | 128 |
| 5. | Il modello più attraente è il peggiore a lungo termine. | 131 |
| 6. | La metafora della mano umana. | 135 |
| 7. | Incentivi e deterrenti..... | 137 |

Capitolo IX

| | | |
|----|--|-----|
| 1. | Il prossimo Studio Legale di successo (in un futuro davvero vicino!). | 141 |
| 2. | Strumenti di collaborazione. | 145 |
| 3. | L'Intelligenza Artificiale e il mercato giuridico. | 146 |
| 4. | Demistificare l'Intelligenza Artificiale per le professioni legali. | 149 |
| 5. | Le nuove tendenze del business legale. | 152 |

Capitolo X

| | | |
|----|--|-----|
| 1. | Gli Studi Legali devono investire massicciamente in capitale intellettuale, gestione delle conoscenze e tecnologia. | 155 |
| 2. | 5 suggerimenti per i nuovi Studi Legali. | 158 |
| 3. | Studi Legali nel futuro - Tendenze tecnologiche. | 160 |