



L'estratto che stai visualizzando
è tratto da un volume pubblicato su
ShopWki - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)

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



L'estratto che stai visualizzando
è tratto da un volume pubblicato su
ShopWKI - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)