

@layanecardosoadv

Gratuito

O SERVIÇO EMPRESARIAL DE ENTRADA

O primeiro passo para o advogado
iniciante entrar no Direito Empresarial e
gerar confiança com empresas

Layane Cardoso

Especialista em Direito Empresarial

Apresentação

Se você é advogado, está no início da carreira ou pensando em fazer transição de área e quer atuar com Direito Empresarial, este material foi feito para você.

A maioria dos advogados que tenta entrar no mercado empresarial acredita que o problema está em:

- falta de experiência;
- pouco estudo;
- ausência de pós-graduação;
- não ter "nome" no mercado.

Na prática, o bloqueio quase nunca é técnico.

📄 👉 **O maior problema é não saber qual serviço oferecer primeiro para uma empresa.**

Este material vai te ajudar a entender:

- por que advogados iniciantes travam ao tentar atender empresas;
- o erro mais comum na abordagem ao empresário;
- e o conceito do serviço que destrava o primeiro contrato PJ.

Sem promessas irreais. Sem atalhos. Sem ferir as regras da OAB.

A realidade da advocacia empresarial para iniciantes

O que o advogado imagina

Quando um advogado pensa em atender empresas, normalmente imagina:

- contratos complexos;
- consultoria completa;
- demandas sofisticadas;
- atuação ampla e contínua.

O que o empresário sente

Quando o advogado iniciante tenta oferecer algo muito amplo, o empresário sente:

- insegurança;
- dificuldade de entender o valor;
- medo de custos altos;
- receio de se comprometer.

O problema é que empresários não compram complexidade. Eles compram clareza e segurança.

Resultado comum: "Vou analisar e te retorno."

O erro nº 1 de quem quer atuar com empresas

O erro mais comum do advogado iniciante é **tentar vender tudo de uma vez**.

Exemplos clássicos:

- "consultoria empresarial completa";
- "assessoria jurídica geral";
- "atendimento full service".

Esses termos não ajudam. Eles não explicam claramente:

- o que será feito;
- qual problema será evitado;
- qual benefício imediato a empresa terá.

Mesmo com boa intenção, o advogado acaba parecendo inseguro.



O que empresários realmente buscam em um advogado

Empresários NÃO estão procurando:

- aulas de Direito;
- linguagem técnica;
- currículos longos.

Eles querem:

- reduzir riscos;
- evitar problemas futuros;
- tomar decisões com respaldo;
- ter previsibilidade jurídica.

Por isso, tendem a confiar mais em serviços que sejam:



específicos



bem delimitados



fáceis de entender



apresentados em linguagem simples



👉 Clareza gera confiança.

O conceito do Serviço Empresarial de Entrada

Todo advogado empresarial começa por um serviço de entrada.

Esse serviço NÃO é:

- o mais completo;
- o mais caro;
- nem o definitivo.

Ele existe para:

- iniciar o relacionamento;
- gerar segurança para o empresário;
- permitir que o advogado mostre valor na prática.

Um Serviço Empresarial de Entrada possui, em geral:

Escopo fechado

Limites claros do que será entregue

Objetivo claro

Resultado específico e compreensível

Baixo risco

Investimento seguro para a empresa

Fácil explicação

Pode ser apresentado em uma conversa

Esse conceito é o que permite ao advogado iniciante entrar no mercado empresarial com mais segurança, mesmo sem histórico prévio.

Exemplos de serviços que funcionam como porta de entrada

A seguir, alguns exemplos genéricos de serviços que costumam funcionar bem como porta de entrada no mercado empresarial:



Diagnóstico jurídico da empresa



Análise preventiva de riscos legais



Revisão básica de contratos essenciais



Organização jurídica inicial do negócio



Importante: O diferencial não está apenas no nome do serviço, mas em:

- como ele é estruturado;
- como é apresentado ao empresário;
- como o escopo é delimitado.



Por que esse modelo funciona para advogados iniciantes

Advogados iniciantes acreditam que precisam parecer experientes.

Na prática, precisam parecer claros e organizados.

Quando o empresário entende:

- o que será feito;
- por que aquilo é importante;
- quais problemas serão evitados;

A confiança surge de forma natural.

☐ 👉 Clareza comunica autoridade, mesmo para quem está começando.

O primeiro cliente PJ como divisor de águas

O primeiro contrato com uma empresa costuma ser um marco na carreira do advogado.



Aumenta a confiança



Muda a forma como o advogado se posiciona



Facilita novas conversas



Abre portas para contratos futuros

Mas esse primeiro contrato raramente vem do acaso.

Ele surge quando o advogado entende:

1. qual serviço oferecer primeiro;
2. como apresentar esse serviço;
3. como transmitir segurança ao empresário.

Considerações finais

Este material teve um único objetivo:

👉 **te fazer compreender o conceito de Serviço Empresarial de Entrada.**

A partir disso, o crescimento vem com:

Clareza

Prática

**Posicionamento
correto**

Use este conteúdo como base para refletir sobre sua atuação e seus próximos passos na advocacia empresarial.