



## 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

**[www.spazioquaglia.it](http://www.spazioquaglia.it)**

Libreria Quaglia s.a.s. C.so di Porta Vittoria 28, angolo V. Manara 1 - 20122 MILANO  
Tel. 02 5512789 - 02 54108547 E-mail [libreriaquaglia@spazioquaglia.it](mailto:libreriaquaglia@spazioquaglia.it) P. IVA 11194640154

