

FUTURE LEX ← ACADEMY



CORSI DELL'ACADEMY

PER SVILUPPARE LE 4 AREE DELLO STUDIO LEGALE



Calendario 2025

22 MARZO

**FUTURE
LEX**
Milano



9 e 10 MAGGIO



**AREA
CLIENTI**

Venerdì | 10:00 - 18:00
Sabato | 10:00 - 13:30

 **LIVE Streaming**

31 MAGGIO



**AREA
MANAGEMENT**

Sabato | 10:00 - 13:30
15:00 - 18:00

 **LIVE Streaming**

12 APRILE



**AREA
SPECIALITÀ**

Sabato | 10:00 - 13:30
15:00 - 18:00

 **LIVE Streaming**

28 GIUGNO



**SPECIAL
INTELLIGENZA
ARTIFICIALE**

Sabato | 10:00 - 13:30
15:00 - 18:00

 **LIVE Streaming**

19 e 20 SETTEMBRE



**AREA
TALENTO**

Venerdì | 10:00 - 18:00
Sabato | 10:00 - 13:30

 **LIVE Streaming**

FUTURE LEX
ACADEMY



AREA DEL TALENTO

Modulo 1

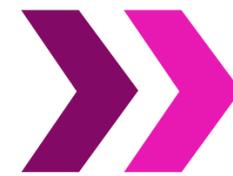
Restart del Professionista

Modulo 2

Le regole della
comunicazione perfetta

Dott.ssa Carola Scavone

Co-Founder Masterlex - Coach e Trainer



Modulo 1

Restart del Professionista

OBIETTIVO GENERALE DEL CORSO:

Il corso "Restart del Professionista" è progettato per fornire agli avvocati strumenti pratici e teorici per migliorare le proprie capacità di leadership e gestire efficacemente il cambiamento. Con un focus sui professionisti legali che ricoprono ruoli di responsabilità, il corso aiuterà i partecipanti a identificare le proprie aree di miglioramento, fissare nuovi obiettivi e sviluppare un piano d'azione concreto per affrontare le sfide professionali, adottando un approccio rinnovato e proattivo.

RISULTATO ATTESO:

Al termine del corso, i partecipanti avranno acquisito una visione chiara e proattiva della leadership professionale. Saranno in grado di adottare un mindset vincente, prendere decisioni strategiche e applicarle immediatamente nel loro contesto lavorativo, con maggiore consapevolezza e capacità di gestire il cambiamento e il successo nelle proprie carriere legali.



AREA DEL TALENTO

Modulo 1

Restart del Professionista

PROGRAMMA

INTRODUZIONE ALLA LEADERSHIP PROATTIVA

- Definizione di leadership proattiva
- Il concetto di "Re-start": cosa significa nel contesto legale
- Obiettivi personali e di team

SCENARIO E ANALISI DEL CONTESTO

- Focalizzazione su scenari passati
- Descrizione dell'attuale scenario professionale
- Confronto tra scenari in termini di I.A.R.
- Esercizio Pratico: Creazione di scenari personali e discussione in gruppo.

INSEGNA DELLA LEADERSHIP

- L'insegna vincente: definire il proprio ruolo distintivo
- L'insegna adottata: comprendere le strategie adottate inconsapevolmente
- Adottare l'insegna corretta per lo scenario attuale
- Esercizio Pratico: Identificazione e valutazione della propria "insegna" professionale.

KEYWORD DELLA LEADERSHIP

- Definire le keyword che rappresentano i propri valori professionali
- Analisi delle keyword violate e di quelle attualmente in uso
- Le keyword necessarie per la leadership efficace
- Esercizio Pratico: Individuazione delle keyword

ZONA DI COMFORT E SCONFORTO

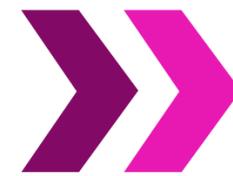
- Analisi delle attuali zone di comfort
- Identificazione dello "sconforto" necessario per raggiungere nuovi obiettivi
- Strategie per uscire dalla zona di comfort e affrontare l'incertezza
- Esercizio Pratico: Individuare le proprie zone di comfort e discutere le azioni concrete per sperimentare nuove sfide.

PIANIFICAZIONE E KPI

- Creare un piano d'azione concreto basato sugli scenari e le keyword individuate
- Stabilire Key Performance Indicators (KPI) per monitorare il progresso
- Come effettuare un controllo regolare dell'efficacia delle azioni intraprese
- Esercizio Pratico: Elaborazione di un piano d'azione personale con KPI definiti.

LEADERSHIP PROATTIVA

- Come anticipare problemi e opportunità
- Gestire i cambiamenti all'interno del team legale
- Identificare alleati e oppositori nei progetti di leadership
- Esercizio Pratico: Simulazione di un colloquio di leadership proattiva con feedback individuale.



Modulo 2

Le regole della comunicazione perfetta

OBIETTIVO GENERALE DEL CORSO:

Il corso "Le regole della comunicazione perfetta" è progettato per aiutare gli avvocati a sviluppare competenze avanzate di comunicazione interpersonale, migliorando la loro capacità di creare relazioni efficaci, sia nel contesto professionale che personale. Il focus sarà sulla comprensione delle modalità comunicative, sull'abilità di adattarsi ai diversi interlocutori e sullo sviluppo della capacità di creare connessioni profonde e durature.

RISULTATO ATTESO:

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di comprendere e adattarsi ai diversi stili comunicativi, migliorando l'efficacia della loro comunicazione. Saranno in grado di gestire la propria sfera di influenza attraverso un approccio comunicativo empatico e consapevole, affrontare situazioni complesse o conflittuali in modo proattivo, e potenziare le proprie capacità di ascolto, coinvolgimento e persuasione.



AREA DEL TALENTO

Modulo 2

Le regole della
comunicazione perfetta

PROGRAMMA

INTRODUZIONE ALLA COMUNICAZIONE RELAZIONALE

- Definizione di "InteriorAbility" e "ExteriorAbility"
- Obiettivi del corso e aspettative dei partecipanti
- Elementi chiave della comunicazione: verbale, paraverbale, non verbale

COMPRENDERE LE MODALITÀ PREVALENTI DI COMUNICAZIONE

- Analisi delle modalità comunicative
- Riconoscere la propria modalità prevalente e quella degli altri
- Superare le "zone di comfort" nella comunicazione

ASSONANZA E DISSONANZA: CREARE CONNESSIONI EFFICACI

- L'importanza di rispecchiare l'interlocutore
- Esercitazione pratica: Creare assonanza attraverso il linguaggio non verbale

GESTIONE DELLE EMOZIONI NELLA COMUNICAZIONE

- Controllo emotivo e gestione dello stress nelle conversazioni difficili

- Risposte emotive e come governarle per mantenere l'efficacia comunicativa
- Esercitazione pratica: Mantenere il controllo della comunicazione in situazioni ostili

COINVOLGERE E PERSUADERE: COMUNICARE CON EFFICACIA

- Tecniche per coinvolgere e suscitare interesse nell'interlocutore
- La persuasione attraverso la semplicità: "codificare, zippare, trasferire"
- Esercitazione pratica: Coinvolgimento e persuasione in contesti complessi

FEEDBACK E MIGLIORAMENTO CONTINUO

- Discussione dei risultati e delle difficoltà riscontrate
- Feedback personalizzati dagli istruttori
- Implementare le strategie di miglioramento per il futuro

FUTURE LEX 
ACADEMY



AREA DEI CLIENTI

Modulo 1

Tecniche di negoziazione e
pubbliche relazioni

Modulo 2

Legal Marketing

Avv. Ciro Catalano

Co-founder Masterlex - Co-founder Studio Leone Fell & C.

Avv. Floriana Barbata

Co-founder Masterlex - Co-founder Studio Leone Fell & C.

Avv. Alessandro Vercellotti

Founder partner di Legal for Digital



AREA DEI CLIENTI



Modulo 1

Tecniche di negoziazione e pubbliche relazioni

OBIETTIVO GENERALE DEL CORSO:

Il corso "Tecniche di negoziazione e pubbliche relazioni" è progettato per aiutare gli avvocati a migliorare la loro comunicazione con i clienti, acquisire competenze avanzate nel processo negoziale e gestire efficacemente le relazioni con i clienti. Verrà fornito un metodo replicabile per concludere positivamente le trattative, aumentare il numero di clienti e migliorare il fatturato dello studio legale.

RISULTATO ATTESO:

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di gestire autonomamente l'attività di negoziazione, adattare il proprio stile di comunicazione alle diverse tipologie di cliente e utilizzare tecniche avanzate per concludere positivamente le trattative, sia online che offline.



AREA DEI CLIENTI

Modulo 1

Tecniche di negoziazione e
pubbliche relazioni

PROGRAMMA

STRATEGIE AVANZATE DI NEGOZIAZIONE E RELAZIONI CON I CLIENTI:

L'approccio al nuovo mercato dei servizi legali e il ruolo dell'avvocato

- Da semplice avvocato a consulente per l'acquisto di servizi legali
- Analisi del proprio ruolo e del nuovo cliente 4.0
- Il processo decisionale del cliente e la tipologia di servizi che è pronto a ricevere

Comunicazione Efficace con i Clienti

- Come creare subito sintonia con il cliente
- Riconoscere gli stili comunicativi e il livello emotivo del cliente
- L'importanza dell'ascolto attivo e dell'adattamento dello stile

Valorizzazione della propria offerta e gestione delle obiezioni

- Come costruire una proposta di valore e suscitare interesse nel cliente
- Strategie per gestire le obiezioni e concludere positivamente le trattative

La chiusura del conferimento di incarico

- Come guidare il cliente verso la decisione
- Le domande di chiusura e sintesi del piano d'azione
- Come farsi pagare dai clienti e migliorare il fatturato dello studio legale

LA COMUNICAZIONE EFFICACE CON I CLIENTI

- **Stili comunicativi e loro impatto:** comprendere i diversi stili di comunicazione (assertivo, empatico, persuasivo, informativo) e come utilizzarli in base al tipo di cliente.

- **L'importanza dell'ascolto attivo:** tecniche per ascoltare in modo consapevole, prestare attenzione alle parole del cliente e leggere i segnali non verbali.
- **Gestione delle emozioni:** come riconoscere e gestire le emozioni del cliente, soprattutto in situazioni delicate o di conflitto.
- **Tecniche di domande mirate:** imparare a porre domande aperte e chiuse per comprendere a fondo le esigenze del cliente, indirizzando correttamente la conversazione.
- **Creare fiducia con trasparenza:** strategie per comunicare in modo chiaro e trasparente, stabilendo sin da subito un rapporto di fiducia e sicurezza con il cliente.

ESERCITAZIONE DI ROLE-PLAY SULLA COMUNICAZIONE EFFICACE

• Simulazione 1: Primo incontro con il cliente

Scenario: Un cliente si presenta con un problema legale complesso, esprimendo ansia e preoccupazione. L'avvocato deve instaurare una relazione di fiducia, ascoltando attivamente e comprendendo a fondo le esigenze del cliente. Obiettivo: Creare immediatamente una connessione empatica con il cliente. Dimostrare ascolto attivo e fare domande aperte per esplorare il problema. Utilizzare un linguaggio chiaro per rassicurare il cliente e gestire le sue aspettative.

• Simulazione 2: Presentazione della strategia legale

Scenario: Dopo aver analizzato la situazione, l'avvocato deve spiegare al cliente la strategia legale, evidenziando rischi e opportunità, e rispondendo alle sue preoccupazioni. Obiettivo: Comunicare la strategia in modo chiaro e trasparente. Anticipare e gestire eventuali obiezioni o resistenze del cliente. Mantenere la fiducia del cliente nonostante l'esposizione di rischi o situazioni sfavorevoli.



Modulo 2 Legal Marketing

OBIETTIVO GENERALE DEL CORSO:

Il corso è progettato per aiutare gli avvocati a creare un brand forte e distintivo per il loro studio legale, ad adottare strategie di marketing innovative e a utilizzare efficacemente gli strumenti digitali per acquisire clienti e migliorare la visibilità online. Attraverso l'applicazione pratica delle tecniche di marketing, il corso permetterà ai partecipanti di costruire una solida presenza digitale, aumentare la fiducia dei clienti e ottimizzare i processi legali.

RISULTATO ATTESO:

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di sviluppare una proposta di valore unica, scegliere i giusti canali di marketing, utilizzare efficacemente i social media e gli strumenti pubblicitari, e implementare tecnologie innovative come i chatbot per ottimizzare la gestione della clientela.



AREA DEI CLIENTI

Modulo 2

Legal Marketing

PROGRAMMA

CREARE IL BRAND DELLO STUDIO

Creare una proposta di valore unica (UVP)

- Come definire ciò che distingue il tuo studio dalla concorrenza.
- Costruire un messaggio chiaro e persuasivo che risuoni con il tuo pubblico target.

L'immagine coordinata e gli elementi distintivi

- Creare un'immagine visiva forte e riconoscibile per il tuo studio legale.
- L'importanza del logo, dei colori e del design coerente.

Da avvocato a studio legale innovativo: la ricetta della crescita

- Case study di "Legal For Digital": come l'innovazione può trasformare lo studio legale.
- Come applicare le best practices per stimolare la crescita e l'espansione.

LE BASI DEL CONTENT MARKETING PER IL SETTORE LEGALE

Scegliere il social network più adatto

- Analisi dei principali social media e della loro utilità per gli studi legali.
- Come scegliere la piattaforma migliore in base al pubblico di riferimento.

Tipologie di contenuti utili

- Creare contenuti efficaci per il settore legale: articoli, post educativi, video brevi.
- Come differenziare il tuo contenuto per attrarre i clienti giusti.

Come scegliere gli argomenti giusti da trattare online

- Identificare le esigenze del tuo pubblico e adattare i contenuti di conseguenza.
- Tecniche per la ricerca di argomenti e tendenze di interesse per i clienti.

INTRODUZIONE AGLI STRUMENTI DI MARKETING PIÙ UTILIZZATI

Un libro come strumento di marketing per avvocati

- Come scrivere e utilizzare un libro per posizionarsi come esperto nel proprio settore.

I benefici di pubblicare contenuti scritti per attrarre e fidelizzare i clienti.

Webinar per costruire fiducia con il target

- Come utilizzare i webinar come strumento per educare il tuo pubblico e costruire una relazione di fiducia.

Uso della stampa e del network

- Come combinare l'utilizzo dei media tradizionali (stampa, TV, radio) con il networking per acquisire nuovi clienti.
- Le opportunità dei media tradizionali per gli studi legali e come integrarle con il marketing digitale.

Gestione di appuntamenti online

- Strumenti digitali per facilitare la gestione degli appuntamenti e ottimizzare i processi.

Presentazioni vincenti per proporre i servizi legali

- Come preparare e presentare efficacemente i tuoi servizi ai clienti potenziali.

Automatizzazione dei processi legali

- Tecnologie e strumenti per automat

STRUMENTI PUBBLICITARI PER AVVOCATI

Le regole deontologiche da seguire

- Esaminare le normative che regolano la pubblicità per gli avvocati e come restare compliant.

Le principali piattaforme pubblicitarie

- Panoramica delle principali piattaforme di pubblicità online adatte agli studi legali.

Definizione del budget, ROI e report dei risultati

- Come pianificare una campagna pubblicitaria, misurare il ritorno sull'investimento e analizzare i risultati.

Caso studio: campagna da 1.500.000 di fatturato in 60 giorni

- Analisi di un caso di successo nel marketing legale e le strategie che hanno portato a questi risultati.

CHATBOT DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Creazione di un chatbox per rispondere ai clienti

- Come creare un chatbot personalizzato per il tuo studio legale per migliorare la gestione dei clienti.

Allenare il chatbot con i dati dello studio legale

Come addestrare il chatbot utilizzando i dati specifici e le domande frequenti dei clienti.

FUTURE LEX 
ACADEMY



AREA DELLA SPECIALITÀ

Modulo 1

Specializzazione dello studio
e creazione di servizi verticali

Avv. Francesco Leone

Presidente AGIUS, Co-founder Masterlex
Co-founder Studio Leone Fell & C.

Avv Nicolò Vella

Co-founder SalvaBonus.it - Founder Studio Vella



AREA DELLA SPECIALITÀ



Modulo 1

Specializzazione dello studio e creazione di servizi verticali

OBIETTIVO GENERALE DEL CORSO:

Il corso è progettato per aiutare gli avvocati a comprendere l'importanza strategica della specializzazione all'interno del panorama legale competitivo. Verranno forniti gli strumenti e i metodi necessari per identificare i trend di mercato nel settore legale e per costruire un servizio legale verticale che risponda a specifiche esigenze di mercato.

RISULTATO ATTESO:

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di analizzare i trend di mercato, identificare aree di specializzazione redditizie e costruire un servizio legale verticale che risponda ai bisogni emergenti del mercato. Saranno anche in grado di definire la proposta di valore del proprio servizio, strutturare pacchetti di offerta attraenti e competitivi, e applicare strategie di pricing efficaci per ottimizzare la redditività e la visibilità del proprio studio legale.



AREA DELLA SPECIALITÀ

Modulo 1

Specializzazione Legale e
Creazione di Servizi Verticali

PROGRAMMA

ANALISI DELL'AVVOCATURA ITALIANA:

- Composizione dell'avvocatura italiana e sua evoluzione (numero di iscritti, tipologie di studio, generalisti o specialisti)
- Reddito medio e prospettive di crescita
- Affari maggiormente redditizi

EVOLUZIONE E PROSPETTIVE PER IL FUTURO

- Cambiamento sociale nell'acquisizione e fruizione dei servizi (piattaforme ridere, agenzia viaggi, home banking, booking, mio dottore)
- Verticalizzazione della domanda
- Flessibilità giuridica e reskilling
- Game changing: I.A.

INDIVIDUARE UN TREND DI MERCATO

- Analisi
- 4 trend di mercato
- Casi studio: Salvabonus e Vision

IDENTIFICA IL TUO SERVIZIO VERTICALE

- Analisi delle esigenze del mercato legale.
- Identificazione del tuo target ideale.
- Studio delle nicchie redditizie e delle opportunità inesplorate.

CREA IL TUO ELEMENTO DIFFERENZIANTE

- Individua i tuoi punti di forza professionali.
- Analizza i tuoi competitor e trova la tua unicità.
- Crea un messaggio distintivo per attrarre il cliente ideale.

DISEGNA IL PROCESSO DEL CLIENTE

- Struttura ogni fase del processo cliente, garantendo trasparenza e fiducia.
- Ottimizza la gestione interna per offrire un'esperienza impeccabile.
- Semplifica con strumenti digitali e best practice.

TROVA IL GIUSTO PREZZO PER IL TUO SERVIZIO

- Impara a calcolare il costo effettivo e il margine di profitto.
- Sviluppa strategie di pricing basate sul valore percepito dal cliente.
- Comunica il prezzo in modo efficace e affronta le obiezioni con sicurezza.

FUTURE LEX ACADEMY



AREA DEL MANAGEMENT

Modulo 1

Principi organizzativi di gestione
di uno studio Legale ed Il PLM

Avv. Simona Fell

Co-founder Masterlex - Co-founder Studio Leone Fell & C.

Avv. Anna Marra

Direttore del Programma di Legal Project Management



Modulo 1

Principi organizzativi di gestione di uno studio Legale ed Il PLM

OBIETTIVO GENERALE DEL CORSO:

Il corso di Project Legal Management è progettato per fornire agli operatori del settore legale competenze strutturate per la gestione efficace e valorizzare le performance di uno Studio legale. Utilizzando strumenti di project management adattati al contesto giuridico, il corso mira a ottimizzare i i flussi di lavoro, la gestione del tempo, delle risorse, dei rischi e dei costi, per raggiungere obiettivi chiari e concreti, migliorando l'efficienza e la coordinazione all'interno degli studi legali, tanto persone fisiche quanto persone giuridiche.

RISULTATO ATTESO:

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di ottenere la certificazione UNI 11871-2022, imparando a gestire in modo più efficiente il proprio studio legale, a provvedere con accuratezza all'assistenza dei clienti, ad includere ogni collaboratore, dipendente o consulente esterno, a garantire una vera parità nelle opportunità e impegno nelle aree più attuali della sostenibilità lavorativa, sociale, ambientale a garantire percorsi formativi ai tirocinanti, ad ottenere livelli di comunicazione esterni molto performanti.



AREA DEL MANAGEMENT

Modulo 1

Principi organizzativi di gestione di uno studio Legale ed Il PLM

PROGRAMMA

INTRODUZIONE AL LEGAL PROJECT MANAGEMENT ED ALLA NORMA UNI 11871-2022

- Ruolo del Project Management nel settore legale - le nuove competenze richieste nel contesto giuridico
- Principi organizzativi e gestione dei rischi connessi all'esercizio della professione per la creazione e protezione del valore

APPROCCIO ORGANIZZATIVO DEI PROCESSI ED INDIVIDUAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ

- Programmare, eseguire, verificare e intervenire sull'attività da svolgere
- Organigramma, responsabilità e regole dello studio

SELEZIONE DEI COMPONENTI DELLO STUDIO E GESTIONE DELLE LORO ATTIVITÀ E NECESSITÀ

- Selezione del personale, assegnazione incarichi e coinvolgimento dei componenti dello studio
- Formazione continua, tutela della sfera personale, principi di equità e valorizzazione

PROGRAMMAZIONE E SVOLGIMENTO DELLE ATTIVITÀ PROFESSIONALI

- Principi e metodologie applicate ai progetti legali
- Gestione del tempo, degli obiettivi e dei costi
- Descrizione del ciclo di programmazione e svolgimento delle attività conseguenti all'incarico

RISK MANAGEMENT NEL CONTESTO LEGALE

- Identificazione, analisi qualitativa e quantitativa dei rischi nei progetti legali
- Definizione della soglia di accettabilità del rischio, delle fonti di rischio, individuazione dei rischi non accettabili e predisposizione del piano di azione

GESTIONE DEGLI STAKEHOLDERS, DEI CLIENTI E COMUNICAZIONE ESTERNA

- Principi e metodologie per una gestione ottimizzata degli stakeholder
- Soft skills per la comunicazione efficace con i clienti, indagini di soddisfazione e tracciabilità delle contestazioni
- Piano di comunicazione esterna: obiettivi, pianificazione e budget

7 MOTIVI PER SCEGLIERCI



- Acquisire clienti
- Posizionarsi sul mercato
- Gestire la professione in modo smart
- Offrire il meglio a clienti, collaboratori e dipendenti
- Accrescere i punti di forza
- Minimizzare le debolezze professionali
- Creare un "brand" autorevole
- Ottenere il massimo dalla professione senza dover sacrificare la vita privata

1

2

3

4

5

6



STRATEGIE DI CRESCITA PER IL TUO STUDIO

Ottimizza la gestione economica e organizzativa del tuo studio, migliorando la tua presenza online e attirando i clienti giusti



APPROCCIO PRATICO

Ogni area formativa è arricchita da test e strumenti pratici che potrai applicare sin da subito al tuo studio legale



CREDITI FORMATIVI E ATTESTATO

L'intera academy sarà accreditamento al CNF per il riconoscimento di crediti formativi. Al termine verrà consegnato un attestato di partecipazione.

6 FONDAMENTI DELL'ACADEMY



1

2

3

4

5

6



**SISTEMA DI
FORMAZIONE
CIRCOLARE**

Inizia da qualsiasi area e completa le altre in qualsiasi ordine, in base alle tue esigenze e priorità.



**LEZIONI IN LIVE
STREAMING**

Segui comodamente le lezioni da dove vuoi, senza perdere mai un'opportunità di crescita. Accesso per 12 mesi alle registrazioni.



**DOCENTI
D'ECCELLENZA**

Impara da chi ce l'ha fatta. Troverai docenti autorevoli che ti guideranno nella trasformazione del tuo studio con metodi e strategie collaudate

6 FONDAMENTI DELL'ACADEMY





ACCESSO
VIP
INCLUDE

PARTECIPAZIONE IN
PRESENZA ALL'EVENTO

APERINETWORK
ESCLUSIVO CON OSPITI,
COLLEGGI E
IMPRENDITORI