FUTURE LEX ACADEMY

CORSI DELL'ACADEMY

PER SVILUPPARE LE 4 AREE DELLO STUDIO LEGALE

CRESCITA

AREA DEL TALENTO

1. Restart del Professionista
2. Le regole della comunicazione

DIREZIONE

AREA DEL MANAGEMENT

1. Management dello studio legale
2. Gestione finanziaria

CONNESSIONI

AREA DEI CLIENTI

1. Legal Marketing
2. Tecniche di negoziazione e pubbliche relazioni

ECCELLENZA

AREA DELLA SPECIALITÀ

1. La ricerca del trend legale
2. L'analisi del mercato
3. La specializzazione

Calendario 2025

26 e 27 SETT	Venerdì 10:00 - 18:00 Sabato 10:00 - 13:30	AREA DEL TALENTO — LIVE *Streaming*
24 OTT	Venerdì 10:00 - 13:30 15:00 - 18:00	AREA DELLA SPECIALITÀ — LIVE *Streaming*
28 e 29 NOV	Venerdì 10:00 - 18:00 Sabato 10:00 - 13:30	AREA DEI CLIENTI — LIVE *Streaming*
12 DIC	Venerdì 10:00 - 13:30 15:00 - 18:00	AREA DEL MANAGEMENT — LIVE *Streaming*

FUTURE LEX ACADEMY

AREA
DEL TALENTO

Sviluppa la tua leadership professionale e la comunicazione. Scopri come prendere decisioni strategiche in modo efficace e metterle subito in pratica, trasformando ogni scelta in un’opportunità di crescita. Impara cosa fare e come farlo per far crescere il tuo studio e trovare idee vincenti.

Dott.ssa Carola Scavone
Co-Founder Masterlex - Coach e Trainer

AREA
DEL TALENTO

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 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.

FUTURE LEX ACADEMY

AREA
DEI CLIENTI

Esplora tecniche di marketing legale e strategie di negoziazione e vendita, per attrarre i clienti giusti e gestirli con risultati eccellenti. Afferma la tua presenza online per far emergere il tuo studio tra la concorrenza ed essere più competitivo nel mercato legale.

Avv. Ciro Catalano
Co-founder Masterlex - Co-founder Studio Leone Fell & C.

Avv. Floriana Barbata
Co-founder Masterlex - Co-founder Studio Leone Fell & C.

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 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.

FUTURE LEX ACADEMY

AREA
DELLA SPECIALITÀ

Ti guideremo nell’analisi del mercato per individuare le aree legali più redditizie e con maggiore domanda. Imparerai a sviluppare competenze specifiche e specializzarti nei settori in espansione. Questo ti renderà un punto di riferimento in un ambito specifico per offrire un servizio d’eccellenza.

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

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.

FUTURE LEX ACADEMY

AREA
DEL MANAGEMENT

Questa sezione è progettata per insegnarti a dirigere lo studio legale con strumenti di gestione organizzativa e finanziaria. Apprendi l'organizzazione strutturata e la gestione fluida dello studio, per concentrarti solo su ciò che conta davvero.

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

Avv. Anna Marra
Direttore del Programma di Legal Project Management

AREA
DEL 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.

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