



METODO BARSL

Un Metodo di Lavoro creato negli anni al Tuo Servizio



SOMMARIO

Introduzione

1. La Necessità di un metodo di lavoro Pg.3
2. Il Metodo come Fondamento del Successo Pg.3
3. La Strutturazione del Pensiero Legale Pg.4
4. Analisi e Pianificazione Pg.4
5. Il ruolo della tecnologia Pg.4
6. Continua evoluzione e aggiornamento Pg.5
7. Conclusione: Metodo e Umanità nel Diritto Pg.5

CAPITOLO 1

B: Benessere e Strategia Operativa

1. La Trasformazione dell'Ansia in Azione: La Magia del Piano d'Azione Condiviso Pg.6
2. La Magia della Pianificazione Pg.7
3. Il Viaggio Insieme Pg.8
4. Il Risveglio Pg.8

CAPITOLO 2

A: Ascolto Attivo

1. L'Arte dell'Ascolto Attivo: Fondamento di Ogni Comunicazione Effettiva Pg.9
2. L'Essenza dell'Ascolto Attivo Pg.10
3. Oltre le Parole: Comprendere il Non Detto Pg.10
4. Il Potere dell'Empatia nell'Ascolto Pg.10
5. Feedback Empatico: La Risposta che Connette Pg.10
6. L'Ascolto Attivo nella attività forense Pg.11

CAPITOLO 3

R: Raggiungimento e coordinazione incontri

1. Capitolo: Sinergia e Strategia: Il Cuore della Collaborazione Avvocato-Cliente Pg. 12

2.La Promessa di Accompagnamento	Pg. 12
3.La Comunicazione come Bussola	Pg. 13
4.Incontri Programmati: Il Cuore della Collaborazione	Pg. 13
5.La Qualità come Standard	Pg. 13
6.La Notifica Digitale: Aggiornamenti in Tempo Reale	Pg. 13
7.Conclusione: Un Patto di Fiducia e Collaborazione	Pg. 14

CAPITOLO 4

S: Sinergia operativa del procedimento

1. L'Orchestra della Giustizia: Armonia nel Procedimento Legale	Pg. 15
2. La Composizione di un'Équipe Specializzata	Pg. 15
3. Il Fascicolo Telematico	Pg. 16
4. La Catalogazione delle Prove	Pg. 16
5. La Corrispondenza e la Ricerca	Pg. 16
6. L'Armonia nella Sinergia	Pg. 16
7. Conclusione: Vi è molto più lavoro di quello che vedi	Pg. 17

CAPITOLO 5

L: Limpidezza dei costi

1. Il Valore della Prevedibilità	Pg.18
2. Un Approccio Innovativo ai Costi	Pg.18
3.Step per Step: La Strategia della Trasparenza	Pg.19
4. Oltre i Numeri: La Comunicazione Continua	Pg.19

CAPITOLO 6

CONCLUSIONE

INTRODUZIONE

1. LA NECESSITÀ DI UN METODO DI LAVORO

Dopo oltre vent'anni di professione, di acqua sotto i ponti, come si suol dire, ne ho vista passare tanta e questo mi ha regalato una cosa che non si impara sui libri: **l'esperienza.**

L'esperienza nel campo legale non è solo quella che si acquisisce nelle aule di un Tribunale ma anche quella che si impara su come gestire il lavoro, come cercare sempre una maggiore qualità da offrire al cliente per dargli un servizio migliore.

Ho sempre percorso e cercato **nuove strade** per dare quel di Più a chi si rivolge a me chiedendomi aiuto.

Con l'avvento dell'era di Internet, ormai molti anni or sono, ho subito capito che questa poteva essere una opportunità per offrire migliore qualità anche nel settore legale

Sono stato uno dei primi avvocati in Italia, negli anni 2000, ad avere il sito Internet e a cercare innovazione tantochè il Sole24Ore mi dedicò una pagina del suo quotidiano, assieme ad altri due colleghi d'Italia, indicandoci tra i professionisti che stavano innovando per dare maggiore qualità al cliente.

Mi ricordo, all'epoca, che ideai il servizio LegalBalckberry quando il Blackberry era lo strumento per eccellenza per l'efficienza in mobilità.

In questa continua ricerca, negli anni, ho creato, pian piano, un preciso metodo di lavoro che ho chiamato **BARSL** dal nome del mio Studio: **BARTolini StudioLegale.**

2. IL METODO COME FONDAMENTO DEL SUCCESSO

Immaginate di trovarvi di fronte a una tela bianca, con l'intenzione di dipingere un quadro. Senza una comprensione delle tecniche, dei colori e delle pennellate, l'opera risulterebbe caotica e priva di significato.

Allo stesso modo, nel campo legale, l'assenza di un metodo di lavoro strutturato può trasformare anche il caso più promettente in un intrico di opportunità mancate e di percorsi inesplorati.

Per questo ho sempre creduto nella necessità di adottare un preciso metodo di lavoro e negli anni ho frequentato molti corsi sulla gestione del tempo, sulla organizzazione e pianificazione volti a migliorare sempre di più questo fondamentale aspetto del mio lavoro

3. LA STRUTTURAZIONE DEL PENSIERO LEGALE

Il primo passo verso l'adozione di un metodo efficace è la strutturazione del pensiero legale. Ciò significa approcciare ogni caso con **un'analisi preliminare** che consideri tutte le variabili, dalle leggi applicabili alle precedenti sentenze che potrebbero influenzare l'esito nonché nel cercare di mettersi nei panni di controparte: fare come si suol dire l'Avvocato del Diavolo. Questo processo di pensiero strutturato permette all'avvocato di costruire una strategia solida, su cui basare poi tutta la difesa o l'accusa. In questa fase cercare di prevedere le mosse della controparte non è mai uno studio da sottovalutare.

4. ANALISI E PIANIFICAZIONE

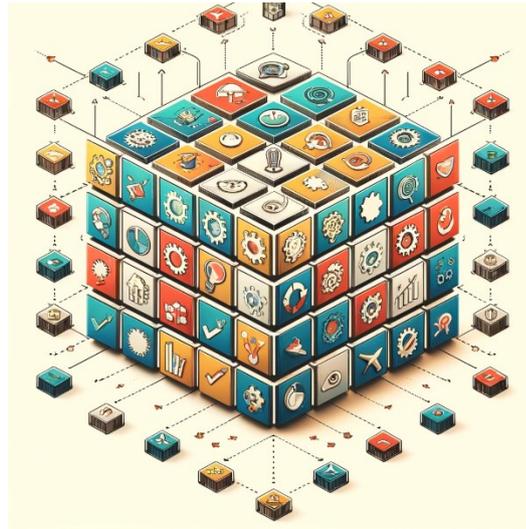
Con la mappa del caso chiaramente definita, l'analisi si approfondisce attraverso la pianificazione delle tappe procedurali e delle azioni da intraprendere. Questa fase del metodo di lavoro include la definizione degli obiettivi a breve e lungo termine, nonché la previsione delle mosse dell'avversario per quanto preventivabili, garantendo così una gestione proattiva piuttosto che reattiva del caso. In questa fase sono solito strutturare per scritto una mappa mentale con obiettivi, argomenti e punti critici del caso da affrontare.

5. IL RUOLO DELLA TECNOLOGIA

Nell'era digitale, il metodo di lavoro legale si arricchisce e si complica allo stesso tempo a causa delle nuove tecnologie. Strumenti di ricerca giuridica avanzata, software di gestione dei casi e piattaforme di collaborazione online diventano alleati indispensabili, ma richiedono una profonda comprensione e un'integrazione attenta nel flusso di lavoro quotidiano per potenziare effettivamente l'efficienza e la precisione. Per poterli sfruttare al meglio nell'interesse del cliente è opportuno strutturare una pianificazione precisa nonché dei ruoli all'interno dello Studio.

6. CONTINUA EVOLUZIONE E AGGIORNAMENTO

Adottare un metodo di lavoro in ambito legale significa anche impegnarsi in un processo di continua evoluzione e apprendimento. Le leggi cambiano, nuove sentenze creano precedenti, e le tecnologie si evolvono: restare aggiornati e flessibili nel proprio metodo consente di navigare con sicurezza in questo mare in costante mutamento.



7. CONCLUSIONE: METODO E UMANITÀ NEL DIRITTO

Alla fine di questo capitolo avrai sicuramente compreso l'importanza di avere un metodo di lavoro e del perché abbia speso, negli anni, tante risorse per affinarne ed ideare un mio metodo personale volto alla massima soddisfazione del cliente. Tuttavia, al di là delle tecniche e degli strumenti, al centro di ogni metodo deve sempre esserci la consapevolezza **dell'impatto umano**. Un approccio metodico non solo ottimizza le probabilità di successo e la gestione efficiente dei casi, ma garantisce anche che, nella ricerca della giustizia, non si perda di vista la persona dietro al procedimento. In definitiva, l'arte del metodo nel diritto è quella di equilibrare la precisione tecnica con la profonda empatia umana, guidando ogni decisione e ogni azione. Non posso garantirti il risultato di una causa in quanto non sarò io che prenderò la decisione ed anche in quanto di sentenze assurde ne ho viste veramente tante e spesso mi batto proprio contro queste ingiustizie. Il mio compito però è quello di starti accanto con professionalità ed efficienza così da poter rendere palpabile il fatto che il lavoro fatto nel Tuo interesse è effettivamente di qualità e svolto con il massimo impegno e dedizione.

È venuto il momento di scoprire da vicino il metodo **BARSL** e ogni singola fase che lo compone.

CAPITOLO 1

B

BENESSERE E STRATEGIA OPERATIVA

Il primo incontro con l'Avvocato è importantissimo non solo per creare quella fiducia necessaria per procedere oltre ma anche perché lo scopo deve essere, almeno a mio avviso, quello di dare **consapevolezza** al cliente nonché **solievo** nel sapere che in questo viaggio non si sarà soli e che vi è una mappa ben precisa da seguire per la risoluzione del caso, mappa che abbiamo delineato e valutato assieme.

Quando una persona si presenta da un avvocato è in preda a preoccupazioni, problemi da risolvere che non sa come affrontare, paura ed emozioni negative che lo rendono non lucido nell'affrontare quella determinata situazione. Si pensi soltanto che in una causa di separazione spessissimo vengono commessi errori dettati dalla impulsività e dal panico a cui poi è difficile rimediare.

Nella mia esperienza ho notato che un modo che dare un primo **benessere** e **tranquillità** alla persona che richiede il mio aiuto è quello di **pianificare assieme per scritto** quello che si dovrà fare. Tramite questa pianificazione il problema e le ipotesi di risoluzione vengono messe nero su bianco e ciò dà maggiore tranquillità e sicurezza sul da farsi. Inoltre, visto che si è affiancati da un professionista con esperienza che si è già trovato ad affrontare simili situazioni, ci si sente più sicuri ed anche più alleggeriti da aver condiviso "*quel peso*" certi che in quel viaggio non sarai mai solo.

1. LA TRASFORMAZIONE DELL'ANSIA IN AZIONE: LA MAGIA DEL PIANO D'AZIONE CONDIVISO

Il primo incontro con il proprio avvocato può assomigliare, nelle sue premesse emotive, a un naufrago che cerca disperatamente un faro nella tempesta. La legge, con i suoi codici e paragrafi, può sembrare un oceano inesplorato e minaccioso.

Ed inoltre il problema che ci assilla spesso non ci fa essere oggettivi né lucidi.

Ma cosa succede quando quel faro si accende e la rotta diventa chiara?

Immaginate di varcare la soglia dell'ufficio di un avvocato, preoccupato per quanto vi sta accadendo, la mente in tumulto per una situazione che sembra non avere via d'uscita. Questa è la realtà di molti quando cercano un aiuto professionale, soprattutto in ambiti delicati come quello legale, dove le emozioni giocano brutti scherzi, spesso portando a decisioni affrettate o impulsive.

In questo scenario, l'avvocato diventa un vero e proprio alleato emotivo.

La chiave di volta di questo rapporto trasformativo è una tecnica tanto semplice quanto potente: **la pianificazione condivisa** di cosa si deve fare.

2.LA MAGIA DELLA PIANIFICAZIONE

Quando il problema viene messo nero su bianco, quando ogni passo da intraprendere è delineato in un **piano d'azione**, qualcosa di straordinario accade. La nebbia della preoccupazione inizia a diradarsi, lasciando spazio a una visione chiara di ciò che può essere fatto. Non si tratta solo di strategie legali, ma di un percorso di empowerment che permette al cliente di sentirsi parte attiva della soluzione. Sapere cosa si può ottenere, quali risultati si possono raggiungere e soprattutto che il problema che tanto ci assilla ha una soluzione che viene pianificata assieme, provoca una sensazione di maggiore leggerezza e benessere in quanto consapevoli di essere seguito e di non essere soli in questo viaggio che si va ad intraprendere.



3.IL VIAGGIO INSIEME

L'avvocato e il cliente, in questo processo, diventano **compagni di viaggio**. La consapevolezza di **non essere soli** nel fronteggiare la tempesta è di per sé un potente catalizzatore di serenità. La condivisione del "peso", il sentirsi supportati da qualcuno che ha già navigato in acque simili, trasforma la paura in forza, l'ansia in azione.



4.IL RISVEGLIO

Alla fine di questo primo incontro, quando il cliente si alza dalla sedia, qualcosa in lui è cambiato. Porta con sé non solo un documento con un piano d'azione, ma una nuova speranza. La frase "*ora mi sento più tranquillo*" non è solo l'eco di un sollievo momentaneo, è la riconquista di un senso di controllo sulla propria vita.

In questo viaggio **dal caos alla chiarezza**, l'avvocato assume il ruolo di guida, e alleato. E così, passo dopo passo, la risoluzione al Tuo problema diventa un percorso che, seppur intricato, è ora segnato da balise luminose di fiducia e azione.

Questo è il vero obiettivo del primo incontro: dare consapevolezza, trasformare l'ansia in azione, il timore in fiducia, pianificando il tutto per la risoluzione del problema.

CAPITOLO 2

A

ASCOLTO ATTIVO

Come abbiamo visto in precedenza la **Pianificazione** e **Condivisione** con il cliente è uno dei pilastri che ho adottato nel mio metodo. Per poter, però, fare una pianificazione efficace la prima cosa è **Ascoltare** il cliente, la sua storia, i suoi desideri e l'emozionalità che sta dietro al suo problema.

Oggi ascoltare veramente è diventato un qualcosa di non scontato anche se fondamentale per comprendere davvero chi si ha davanti e comprendere a fondo il problema che ci pone. Ascoltare attivamente chi mi chiede di assisterlo è per me un vero e proprio obbligo professionale tantochè di ciò ne ho fatto uno dei pilastri del mio metodo.

Quando una persona si presenta da me chiedendo di aiutarla, la prima cosa che faccio è dedicarle il giusto tempo per farla raccontare la sua storia, cosa vorrebbe ottenere, quali crede siano le sue ragioni. Durante il primo appuntamento ascoltare attivamente e attentamente la persona che ho di fronte è più importante di qualsiasi altra attività in quanto in quel colloquio si scoprono le emozioni e preoccupazioni nonché cosa ci si aspetta o cosa si vorrebbe ottenere. In quel contesto il cliente viene reso consapevole di quali tutele la legge prevede nel suo caso andando a ridelineare assieme gli obiettivi in base a ciò che legalmente si può o meno sostenere.

1.L'ARTE DELL'ASCOLTO ATTIVO: FONDAMENTO DI OGNI COMUNICAZIONE EFFETTIVA

Nell'epoca dell'informazione istantanea e della comunicazione digitale, l'arte dell'ascolto attivo emerge come una bussola indispensabile per navigare il mare della comprensione umana.

In questo capitolo Ti voglio illustrare il secondo pilastro del mio metodo di lavoro: l'ascolto attivo, spiegandoti l'importanza di tale strumento non solo nell'ambito della comunicazione ma come ponte verso relazioni più profonde, sincere e costruttive.

2.L'ESSENZA DELL'ASCOLTO ATTIVO

L'ascolto attivo è ben più di un semplice silenzio mentre l'altro parla; è un'immersione totale e consapevole nel mondo dell'interlocutore. Significa catturare non solo le parole, ma i sentimenti, le preoccupazioni e le aspirazioni che esse veicolano. Questa forma di ascolto trasforma ogni conversazione in un **atto di cura**, dimostrando rispetto e valore verso l'altro.

3.OLTRE LE PAROLE: COMPRENDERE IL NON DETTO

Parte integrante dell'ascolto attivo è la capacità di leggere tra le righe, di intuire il non detto attraverso il tono di voce, il linguaggio del corpo, le esitazioni. È qui che l'ascolto diventa un'arte, richiedendo una sensibilità e un'intuizione affinate per cogliere l'essenza di ciò che viene comunicato, a volte celato sotto strati di emozioni non espresse.

4.IL POTERE DELL'EMPATIA NELL'ASCOLTO

L'ascolto attivo è intrinsecamente legato all'empatia, alla capacità di mettersi nei panni dell'altro. Quando ascoltiamo attivamente, ci sforziamo di vedere il mondo attraverso gli occhi dell'interlocutore, di sentire con il suo cuore. Questo non solo arricchisce la nostra comprensione, ma facilita una connessione emotiva genuina, un legame che va oltre il semplice scambio di informazioni. E' in questo modo che si forma la fiducia reciproca fondamento di un sano rapporto professionale

5. FEEDBACK EMPATICO: LA RISPOSTA CHE CONNETTE

Un aspetto cruciale dell'ascolto attivo è il **feedback empatico**, ovvero la capacità di riflettere ciò che è stato detto e sentito in modo che l'interlocutore si senta compreso. Questo feedback, quando espresso genuinamente, può avere un potente effetto validante, confermando all'altro il valore della sua esperienza e delle sue emozioni.



6.L'ASCOLTO ATTIVO NELLA ATTIVITA' FORENSE

Integrare l'ascolto attivo nella attività forense richiede pratica e intenzionalità.

Ecco alcuni passaggi chiave:

1. ****Prestare piena attenzione: **** Eliminare le distrazioni, sia fisiche che mentali, per immergersi completamente nella conversazione con il cliente
2. ****Evitare giudizi prematuri: **** Sospendere ogni valutazione fino a quando non si è pienamente compreso il punto di vista dell'altro.
3. ****Porre domande pertinenti: **** Dimostrare comprensione e approfondire la conversazione con domande che riflettono un autentico desiderio di capire.

Questo secondo pilastro del mio metodo di lavoro richiede, una volta che la pratica è in gestione, che il cliente sappia sempre a che punto è la risoluzione della sua problematica, i compiti da svolgere e gli atti da redigere che vengono condivisi al fine di un coordinamento attivo con il cliente stesso.

Si passa quindi al terzo pilastro del Metodo di Lavoro **BARSL**

CAPITOLO 3

R

RAGGIUNGIMENTO E COORDINAZIONE INCONTRI

Quello che posso garantirti è che metterò tutta la mia **esperienza** e **passione** per aiutarti. Se andremo in Tribunale non posso dirti cosa il Giudice deciderà in quanto l'Italia è il Paese in cui l'interpretazione delle leggi ne fa da padrona e di sentenze assurde ne ho viste molte in oltre 20 anni di attività.

Però posso garantirti che **nulla sarà lasciato al caso**, che sarò sempre al tuo fianco per ascoltarti e consigliarti nel migliore dei modi.

Questo **viaggio**, però, non può essere fatto da solo ma deve essere condotto assieme e proprio per questo motivo non solo devi essere sempre aggiornato sulle novità inerenti la tua pratica ma anche **devi conoscere** e condividere **ogni atto** che verrà presentato in tua difesa così anche da renderti conto cosa è stato fatto e la qualità del lavoro svolto.

Ogni atto importante viene condiviso, prima del deposito in Tribunale o prima della firma in caso di transazione con il cliente e per questo motivo programmino gli incontri in studio, calendarizzandoli in anticipo rispetto alle scadenze, per poter revisionare e discutere assieme atti, documenti, corrispondenza prima del deposito.

Il cliente verrà informato entro al massimo le successive **ventiquattro ore** lavorative di ogni novità riguardante la sua posizione via e-mail.

1. SINERGIA E STRATEGIA: IL CUORE DELLA COLLABORAZIONE AVVOCATO-CLIENTE

In un mondo giuridico dove l'incertezza sembra essere l'unica certezza, la relazione tra avvocato e cliente deve basarsi su estrema fiducia

2. LA PROMESSA DI ACCOMPAGNAMENTO

Ogni viaggio legale inizia con una **promessa**, un impegno che l'avvocato assume verso il suo cliente: quello di non lasciare nulla al caso. In Italia, un Paese dove le leggi sono in balia di varie e diverse interpretazioni, l'esito di un procedimento giudiziario è mai certo. Tuttavia, l'assicurazione che ogni

azione, ogni decisione sarà ponderata e guidata dall'esperienza e dalla passione, trasforma l'incertezza in un percorso mappato con cura.

3.LA COMUNICAZIONE COME BUSSOLA

La chiarezza nella comunicazione è il faro che guida la relazione avvocato-cliente. Non si tratta solo di aggiornamenti periodici o di condivisione di documenti; è un dialogo costante, un flusso aperto di informazioni che assicura al cliente di essere sempre al centro del processo. Questo dialogo è fondamentale per costruire quella fiducia reciproca su cui si basa ogni strategia vincente.

4.INCONTRI PROGRAMMATI: IL CUORE DELLA COLLABORAZIONE

Gli incontri con il cliente vengono pianificati per tempo onde poter coordinare e condividere la redazione degli atti, la strategia difensiva ed ogni altro elemento utile alla causa. Questi incontri non sono semplici scambi di informazioni; sono sessioni strategiche dove avvocato e cliente si allineano, condividendo visioni e definendo insieme il percorso da seguire

5. LA QUALITÀ COME STANDARD

Ogni documento, ogni atto giuridico che verrà depositato in tribunale o firmato in una transazione, prima di vedere la luce, viene condiviso con il cliente. Questa pratica non è solo una dimostrazione di trasparenza ma è la conferma dell'impegno verso l'eccellenza. Il cliente non è solo un osservatore; è un partecipante attivo che ha il diritto di conoscere, valutare e approvare il lavoro svolto in sua difesa.

6. AGGIORNAMENTI IN TEMPO REALE

Nell'era digitale, la velocità di comunicazione è un asset non trascurabile. L'adozione di sistemi di **comunicazione via e-mail** per informare il cliente **entro ventiquattro ore lavorative** su ogni novità relativa alla sua posizione è un esempio di come la tecnologia possa servire la giustizia, garantendo che nessuna informazione si perda nel rumore del quotidiano. Nella comunicazione con il cliente può essere usato anche **Whatsapp**, strumento sicuramente più immediato ma meno preferibile rispetto all'email in quanto porta spesso ad un non chiaro e gestibile flusso di informazioni anche in quanto non vi è modo di mettere in lavorazione il messaggio whatsapp il quale, una volta letto (magari in orari

extra lavoro) non dà la possibilità di spuntarlo o memorizzarlo. Per questo motivo l'uso di whatsapp viene limitato solo in casi urgenti prediligendo di gran lunga l'e-mail per dare un servizio di qualità al cliente.

7. CONCLUSIONE: UN PATTO DI FIDUCIA E COLLABORAZIONE

La relazione tra avvocato e cliente, intessuta di comunicazione, trasparenza e collaborazione, si configura come un patto di fiducia. La sinergia tra professionista e cliente, alimentata da incontri programmati e da una comunicazione efficace, non solo ottimizza le chance di successo in un contesto legale complesso, ma pone le basi per un concreto rapporto fiduciario

Nel viaggio attraverso le sfide della giustizia, l'avvocato non è solo un difensore, ma un compagno, un consulente, un alleato in cui riporre fiducia. In questo patto rinnovato ad ogni incontro, ad ogni e-mail, risiede la vera forza di ogni causa, il vero valore di ogni difesa ed è la base fondamentale del mio metodo di lavoro.

Tutto questo non sarebbe possibile senza un lavoro di Studio coordinato in quanto il lavoro che sta dietro alla Tua pratica è molto di più di quello che credi. Ecco perché ho strutturato la formazione ed analisi della Tua pratica a Step creando il 4° Stadio del metodo **BARSL**



CAPITOLO 4

S

SINERGIA OPERATIVA DEL PROCEDIMENTO

Gestire la Tua pratica richiede molta più attività di quello che tu possa credere.

Formazione del fascicolo telematico per il Tribunale, catalogazione delle prove, corrispondenza con la controparte, ricerca di documenti tramite accesso alle banche dati o ANPR ecc.

Con il tempo mi sono reso conto che questo tipo di attività doveva essere suddivisa con un **lavoro di équipe** al fine di offrire un servizio più **efficiente** e di **qualità**.

Per questo motivo avrai ben tre figure professionali all'interno del mio Studio che si occuperanno di tutto ciò che è necessario per darti quell'aiuto e sostegno che stai cercando. Ogni figura professionale è addetta ad un determinato compito affinché il tutto si fonda in una gestione organizzata ed efficiente del tuo caso.

1. L'ORCHESTRA DELLA GIUSTIZIA: ARMONIA NEL PROCEDIMENTO LEGALE

Immagina di assistere a un concerto dell'orchestra più affascinante che tu abbia mai visto, dove ogni musicista è un maestro nel proprio strumento, e il direttore d'orchestra coordina ogni movimento con precisione e passione. Ora, trasferisci questa immagine nel contesto di uno studio legale, dove la **sinergia operativa** diventa la strada che guida ogni procedimento verso la risoluzione del Tuo problema.

2. LA COMPOSIZIONE DI UN'ÉQUIPE SPECIALIZZATA

Nel corso degli anni della mia attività ho notato che ogni attività giuridica è composta da diversi fattori e step da quello più pratico, quale ad esempio la materiale creazione del fascicolo oggi digitalizzato a quello prettamente intellettuale. E' importante, al fine di rendere il lavoro di alta qualità che all'interno dello Studio vi siano delle **figure preposte** ad ogni singolo step che lavorino in sinergia nell'interesse del cliente. La creazione di un team multidisciplinare diviene quindi una scelta strategica che ho adottato come metodo di lavoro in quanto ho potuto constatare con mano i benefici che essa comporta.

Per contatti scrivimi a INFO@BARTOLINISTUDIOLEGALE.COM

3. IL FASCICOLO TELEMATICO

La digitalizzazione ha trasformato il modo in cui interagiamo con la giustizia, rendendo il fascicolo telematico uno strumento indispensabile. Qui interviene il primo professionista del nostro ensemble, esperto nella formazione e gestione dei fascicoli digitali, assicurando che ogni documento, ogni prova, venga catalogato con precisione.

4. LA CATALOGAZIONE DELLE PROVE

Senza le prove, la narrazione legale rischierebbe di rimanere un'eco senza corpo tanto che senza prova ogni domanda rivolta al giudice è praticamente inesistente. In questa fase il ruolo principale lo riveste **il professionista dedicato alla catalogazione delle prove**. Con meticolosità e attenzione, questo esperto organizza ogni elemento, assicurandosi che la storia del tuo caso venga raccontata con ogni sfumatura e dettaglio necessario. Per raccogliere le Prove necessarie alla difesa necessario è l'aiuto attivo del cliente ma inoltre siamo in grado di reperire prove accedendo all'ANPR, alle Banche dati per ottenere visure, certificati Pra, Certificati Catastali nonché collaboriamo attivamente con una agenzia investigativa di nostra fiducia per il reperimento di prove più complesse. Tutto questo materiale va catalogato con precisione per una allegazione puntuale ed attenta in Tribunale.

5. LA CORRISPONDENZA E LA RICERCA

La comunicazione con la controparte e la ricerca di documentazione sono essenziali per la buona riuscita di una pratica.

Dialogare con la controparte può portare, oltre che a cercare una soluzione transattiva, anche a scoprire quali siano le sue argomentazioni difensive e quindi a scoprire, come si suol dire le carte.

Qui, altre figure professionali entrano in scena, gestendo con diligenza corrispondenza e ricerche, sia attraverso l'accesso a banche dati specializzate garantendo che nulla sfugga per il buon esito della pratica.

6. L'ARMONIA NELLA SINERGIA

La sinergia operativa di questo team è ciò che mi permette di offrirti un servizio di **qualità superiore**. Ogni professionista interno allo Studio, con il proprio expertise, contribuisce a un flusso di lavoro

organizzato ed efficiente, dove l'obiettivo comune è la risoluzione del tuo caso con la massima efficacia.



7. CONCLUSIONE: VI È MOLTO PIÙ LAVORO DI QUELLO CHE VEDI

Come avrai potuto comprendere, la Tua pratica per me ha una importanza assoluta in quanto, avendomi chiesto aiuto, ho il dovere di esserti utile. Per questo ho ideato questo metodo di lavoro negli anni per renderti sempre di più un servizio migliore. Dietro ad ogni causa vi è un lavoro che il cliente non vede e di cui non si rende nemmeno conto. Coordinare internamente tutto questo lavoro porta ad una maggiore efficienza nell'interesse dell'assistito e sicuramente una migliore gestione della pratica.

Un ultimo tassello manca a tutto il lavoro che viene fatto e programmato e che ti ho illustrato sino a qui. La Limpidezza dei Costi. Quando vado a commissionare un lavoro mi piace sapere quanto spendo e non avere sorprese. A volte mi capitano persone che mi dicono di aver speso, in precedenza, migliaia di euro in spese legali: onestamente non riesco mai a comprendere come ciò sia successo!

Per questo ho ritenuto in totale tutela del cliente adottare una politica di costi chiari per step così che il mio assistito sia sempre consapevole dei costi. Questo per me vuol dire creare fiducia!

CAPITOLO 5

L

LIMPIDEZZA DEI COSTI

Quando una persona chiede il nostro aiuto la risoluzione del problema passa da diversi step non sempre preventivabili inizialmente. Il tutto potrebbe chiudersi con un accordo in tempi brevi e/o potrebbe essere necessaria una mediazione e/o persino una azione giudiziaria che poi potrebbe svolgersi nei tre gradi di giudizio presenti nel nostro ordinamento.

Proprio per questo motivo spesso chi si rivolge ad un avvocato **brancola nel buio** per quanto riguarda i costi navigando nell'incertezza sino al momento in **cui gli verrà presentato il contoche non si aspettava.**

Quando personalmente affido un incarico a me piace sapere i costi a cui andrò incontro.

È per questo che da anni inizio il mio lavoro sempre sottoponendo un **preventivo** al cliente **per ogni step** che si renderà necessario svolgere.

1. IL VALORE DELLA PREVEDIBILITÀ

Quando una persona si rivolge a un professionista per assistenza legale, porta con sé non solo un caso da risolvere, ma anche la speranza di trovare un porto sicuro. La complessità dei procedimenti giuridici, con i loro possibili sviluppi e scenari, rende spesso difficile anticipare con esattezza la durata e l'esito del viaggio. Tuttavia, l'incertezza sui costi non dovrebbe aggiungere ulteriore ansia a chi già naviga in acque turbolente.

2. UN APPROCCIO INNOVATIVO AI COSTI

La chiarezza dei costi non è solo una questione di etica professionale; è un pilastro fondamentale della fiducia cliente-avvocato. Presentare un **preventivo dettagliato** per ogni fase del percorso legale non è un semplice atto di cortesia, ma una dichiarazione di rispetto verso il cliente rendendolo consapevole e dandogli certezza.

3. STEP PER STEP: LA STRATEGIA DELLA TRASPARENZA

L'adozione di un modello di preventivazione step per step permette al cliente di comprendere non solo i costi complessivi a cui potrebbe andare incontro, ma anche di apprezzare il valore del lavoro svolto a suo favore. Questa strategia elimina le sorprese spiacevoli e costruisce un rapporto basato sulla chiarezza e sulla condivisione delle decisioni. La trasparenza dei costi va oltre la semplice comunicazione di cifre e tariffe; è un impegno costante a mantenere il cliente informato e partecipe.

4. OLTRE I NUMERI: LA COMUNICAZIONE CONTINUA

In questo approccio, la comunicazione assume un ruolo centrale. Informare il cliente sugli sviluppi del caso e sui possibili impatti economici di ciascuna scelta non è solo un dovere, ma una componente chiave della strategia di difesa, che permette di navigare insieme verso la soluzione più efficace ed efficiente.



CAPITOLO 6

CONCLUSIONE

Eccoci giunti alle conclusioni di questo Ebook illustrativo del mio metodo di lavoro. Spero che Tu abbia potuto comprendere la passione e dedizione che dedico al mio lavoro e all'assistenza dei clienti.

Questo metodo, oltre a dare una struttura coordinata, chiara ed efficiente alla gestione della pratica è anche un modo per essere totalmente trasparente con il mio assistito sia nelle fasi di lavorazione, sia sul lavoro svolto e le scelte da fare sia sui costi da affrontare.

Non vi saranno mai sorprese ma tutto sarà concordato assieme.

A volte mi capitano delle persone in Studio che riferiscono che in precedenti situazioni hanno speso cifre iperboliche con l'Avvocato: ogni volta mi chiedo come sia possibile!

Trasparenza nei costi vuol dire anche onestà e trasparenza, basi che debbono essere subito a fondamento del rapporto avvocato-cliente. Il cliente deve sempre avere presente la spesa da affrontare così come il lavoro che si dovrà svolgere e la strategia delineata assieme.

Anni di lavoro, correzioni, aggiustamenti hanno portato alla creazione del metodo BARS� ma questo non è per me **MAI un punto di arrivo** ma sempre una base per migliorarsi essendo sempre in evoluzione la ricerca di una maggiore efficienza nel Tuo esclusivo interesse.

Ma se ancora tutto ciò non bastasse

POTRAI CONTARE ANCHE SU

ASSISTENZA A 360°

Non a caso ho immaginato e fatto disegnare il logo del mio Studio come uno scudo che parte e abbraccia la lettera iniziale del mio cognome. Questo è la mission che mi prefiggo da sempre: costruire una tutela a tutto tondo intorno al cliente. Spesso la risoluzione del Tuo problema comporta la conoscenza di diversi settori del diritto . Ad esempio, un problema in materia di diritto di famiglia, non di rado, necessita dell'analisi di aspetti di diritto penale, così come può portare ad analizzare aspetti legati al risarcimento e/o alla tutela del patrimonio. Rivolgersi ad un legale che ha competenza solo in un determinato settore vuol dire, nel migliore dei casi, doversi farsi assistere anche da altro professionista (ad es. avvocato penalista) con aumento dei costi e, nel peggiore dei casi, veder

Per contatti scrivimi a INFO@BARTOLINISTUDIOLEGALE.COM

trascurata una questione che può essere a dir poco importante per il buon successo della Tua problematica. Contare, invece, su un professionista che può garantirti un'assistenza completa nel campo in cui opera con possibilità di analisi anche in altri settori del diritto ad esso collegati, è il primo passo se vuoi tutelare davvero i tuoi diritti.

ASSISTENZA CONTINUA

Spesso si ha necessità di avere un consiglio o parere in **tempi brevi**. Tramite le nuove tecnologie (Skype, teams, zoom, whatsapp ecc.) possiamo garantire, celermente, delle risposte ai dubbi dei nostri clienti offrendo una assistenza continua. Inoltre, tramite il blog seguito da 10.000 visite il mese, il canale YouTube con oltre 2000 iscritti ad oggi, diamo informazioni settimanali e consigli utili creando una assistenza che va al di là della classica consulenza legata alla singola pratica.

ASSISTENZA IN TUTTI I GRADI DI GIUDIZIO

Sono iscritto nell'Albo Speciale degli Avvocati che possono patrocinare le cause dinanzi la **Corte di cassazione**. Forse non sai che non tutti gli avvocati sono iscritti in tale elenco e possono assisterTi in tale grado di giudizio, dovendo aver maturato una esperienza tale da poter essere abilitati a svolgere la professione in tale sede. Noi, invece, siamo in grado di assisterTi in tutti i gradi di giudizio **non lasciandoti MAI a metà strada** ma facendo un percorso assieme dall'inizio alla fine.

ASSISTENZA IN TUTTA ITALIA

Nel corso degli anni ho patrocinato cause in tutta Italia, Roma, Milano, Udienza, Trieste, Torino, Napoli ecc. Spostarmi per dare assistenza non è mai stato un problema per me ed oggi ancor di meno visto cosa è possibile fare con la tecnologia. Vorresti farTi seguire dal nostro Studio ma non ha possibilità di venire da noi? **Questo non è più un problema!** Garantiamo, infatti, una assistenza in tutta Italia (isole escluse) e potrai tranquillamente, tramite Skype, Teams o Zoom avere degli appuntamenti in Studio come se ti trovassi sul posto. Abbiamo dato assistenza a persone che volevano separarsi in quanto residenti in Italia ma stavano lavorando in Florida. Tramite zoom abbiamo fatto regolari sessioni come fossero appuntamenti in Studio e siamo riusciti a gestire la pratica senza alcuna difficoltà nonostante l'enorme distanza. Quando poi ci sarà da patrocinare la Tua pratica in Tribunale fuori Foro **non avrò problemi a spostarmi!**

Ti ringrazio per avermi dedicato la Tua attenzione e per aver scaricato e letto questo ebook sperando di esserTi di aiuto concretamente nel caso di necessità.

Fabrizio Bartolini
AVVOCATO