



METODO BARSL

Un Metodo di Lavoro creato negli anni al Tuo Servizio



STUDIO LEGALE BARTOLINI
info@bartolinistudiolegale.com

SOMMARIO

Introduzione

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

CAPITOLO 1

B: Benessere e Strategia Operativa

- | | |
|--|-------|
| 1. La Trasformazione dell'Ansia in Azione: La Magia del Piano d'Azione Condiviso | Pg. 7 |
| 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.9 |
| 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.10 |

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. 12
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. 13

CAPITOLO 4

S: Sinergia operativa del procedimento

1. L'Orchestra della Giustizia: Armonia nel Procedimento Legale
2. La Composizione di un'Équipe Specializzata Pg. 15
3. Il Fascicolo Telematico Pg. 15
4. La Catalogazione delle Prove Pg. 15
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. 16

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. 18

4. Oltre i Numeri: La Comunicazione Continua

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 in Tribunale ma anche quella di 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 rivolgeva a me chiedendomi aiuto.

Con la scoperta di Internet, ormai molti anni or sono, ho subito capito che questa poteva essere una opportunità per offrire migliore qualità.

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 LegalBlackberry quando il Blackberry era, all'epoca, lo strumento per eccellenza per essere sempre pronti a rispondere alle e-mail anche in mobilità.

In questa continua ricerca 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 settore.

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.

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.

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 idearne uno 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 spessissimo mi batto proprio per 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.

Nei prossimi capitoli ti andrò ad analizzare nello specifico il metodo di lavoro che ho ideato negli anni per la gestione della Tua pratica affinché Tu sia consapevole dell'impegno e della dedizione che metteremo nel Tuo caso.

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 sollievo nel sapere che in questo viaggio non si sarà soli e che abbiamo una mappa ben precisa da seguire per la risoluzione del caso, mappa che abbiamo delineato e valutato assieme.

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 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

Per contatti scrivimi a INFO@BARTOLINISTUDIOLEGALE.COM

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'emotività 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. Quando puoi colui che si rivolge a me chiede aiuto per risolvere un problema ascoltarlo attivamente diventa un vero e proprio obbligo professionale tantochè di ciò ne ho fatto uno dei pilastri del mio metodo.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

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 ATTIVITÀ 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

1. CAPITOLO: 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. LA NOTIFICA DIGITALE: AGGIORNAMENTI IN TEMPO REALE

Nell'era digitale, la velocità di comunicazione è un asset non trascurabile. L'adozione di sistemi di notifica 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

Per contatti scrivimi a INFO@BARTOLINISTUDIOLEGALE.COM

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.

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

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.

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

Per contatti scrivimi a INFO@BARTOLINISTUDIOLEGALE.COM

Senza le prove, la narrazione legale rischierebbe di rimanere un'eco senza corpo tantochè 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.

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 corrispondenze e ricerche, sia attraverso l'accesso a banche dati specializzate che all'Anagrafe Nazionale della Popolazione Residente (ANPR), 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 ancora 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

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 all'ultimo capitolo di questo Ebook illustrativo del mio metodo di lavoro. Spero che già dalla lettura di questo metodo 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 cliente sia nelle fasi di lavorazione, sia sul lavoro svolto e le scelte da fare sia sui costi da affrontare.

Non vi saranno mai sorprese per i clienti ma tutto sarà concordato assieme.

A volte mi capitano delle persone in Studio che mi riferiscono che in precedenti situazioni hanno speso cifre iperboliche con l'Avvocato: ogni volta mi chiedo come sia possibile. L'onestà e trasparenza nel mio lavoro sta proprio in questo: massima chiarezza anche sui costi. 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 BARSL 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.

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.


AVVOCATO