

PLANO DE ENSINO

DISCIPLINA	STRATEGIC MANAGEMENT FOR LEGAL PROFESSIONALS									
DOCENTE	DARIO RAMON BUSCHOR									
CÓDIGO	GRDDIRELE383	SEMESTRE	2025.1	PERÍODO	6º/10º	NATUREZA	ELETIVA	CARGA HORÁRIA	25/30h	
EMENTA	This class aims to introduce law students to the business side of law. By focusing on key strategic management concepts tailored to future legal professionals, students will explore classic business tools (such as PESTEL, SWOT) alongside practical insights into governance (like hierarchies and legal structures) and management (including remuneration and pricing) specific to law firms and the legal market. Real-world examples from the legal field will help bring these theoretical concepts to life.									
OBJETIVOS	Students will learn essential management tools and how to apply them, especially in law firms and the broader legal sector. Additionally, they will gain insights into key management and governance issues, building awareness that will benefit them throughout their careers.									
METODOLOGIA	Students are asked to select a law firm they know personally, have worked with, or have researched online. As we introduce various theoretical concepts, students will then apply and discuss these ideas in the context of their chosen firms.									
HABILIDADES	Interpretar/aplicar as normas (princípios e regras) do sistema jurídico nacional, observando a experiência estrangeira comparada, quando couber, articulando o conhecimento teórico com a resolução de problemas.									
	Demonstrar competência na leitura, compreensão e elaboração de textos, atos e documentos jurídicos, de caráter negocial, processual ou normativo, bem como a devida utilização das normas técnico-jurídicas.									
	x	Demonstrar capacidade para comunicar-se com precisão.								
	x	Dominar instrumentos da metodologia jurídica, sendo capaz de compreender e aplicar conceitos, estruturas e racionalidades fundamentais ao exercício do Direito.								
	x	Adquirir capacidade para desenvolver técnicas de raciocínio e de argumentação jurídicas com objetivo de propor soluções e decidir questões no âmbito do Direito.								
	Exigência MEC	Desenvolver a cultura do diálogo e o uso de meios consensuais de solução de conflitos.								
	CNE/CES nº 5, 18 de dezembro de 2018	Compreender a hermenêutica e os métodos interpretativos, com a necessária capacidade de pesquisa e de utilização da legislação, da jurisprudência, da doutrina e de outras fontes do Direito.								
	x	Ter competências para atuar em diferentes instâncias extrajudiciais, administrativas ou judiciais, com a devida utilização de processos, atos e procedimentos.								
	Utilizar corretamente a terminologia e as categorias jurídicas.									
	Aceitar a diversidade e o pluralismo cultural.									
	Compreender o impacto da inteligência artificial e das novas tecnologias na área jurídica.									
	x	Possuir o domínio de tecnologias e métodos para permanente compreensão e aplicação do Direito.								
	x	Desenvolver a capacidade de trabalhar em grupos formados por profissionais do Direito ou de caráter interdisciplinar.								
Apreender conceitos deontológico-profissionais e desenvolver perspectivas transversais sobre direitos humanos.										
x	Outras: Entender as fundações de administração e de negócios na área de direito.									
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO										
AULA	TEMA									
1	Introduction: Importance of business knowledge in the legal industry; Law as a Business – Characteristics of Law Firms and Legal Services; Course and exams outlook; Questions & Answers									
2	Strategy and Culture									
3 - 4	Analysis of the Law Firm and its Environment									
5 - 6	Strategic Planning									
7	Legal Service Provision Process									
8	Value Creation & Pricing in the Legal Market									
9	Clients									
10 - 12	Governance Issues; Recapitulation & Evaluation									
13 - 14	Oral Exam									
TRILHA	x	Advocacia Empresarial								
	Carreiras Públicas									
	Regulação									

	Justiça e Sociedade
	Tecnologias
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	P1: prova escrita (50%) P2: prova oral (ca. 10 mins; 50%) Até um (1) ponto extra para participação.
BIBLIOGRAFIA BÁSICA	<ul style="list-style-type: none"> – SOARES, F. L.; PEDRO, W. O. Gestão de escritórios e departamentos jurídicos a profissionalização do serviço jurídico para gestores e advogados Fábio Lopes Soares, Wagner Osti Pedro. [s. l.]: Lumen Juris, 2021. – SUSSKIND, R. E. Tomorrow’s lawyers an introduction to your future Richard Susskind. [s. l.]: Oxford University Press, 2017. – ROBERT J. RHEE. Essential Concepts of Business for Lawyers. New York: Aspen Publishing, 2020.
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR	<ul style="list-style-type: none"> – CUEVA, S. Inspiring Others with a Vision, Mission, and Values. International Bulletin of Mission Research, [s. l.], v. 44, n. 2, p. 141–151, 2020. DOI 10.1177/2396939319837840. Disponível em: https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=b357b804-1782-39b6-91dd-6166ff0d1553. – EMPSON, L.; COLLINSON, D. Ambiguous authority and hidden hierarchy: Collective leadership in an elite professional service firm. Leadership (17427150), [s. l.], v. 16, n. 1, p. 62–86, 2020. DOI 10.1177/1742715019886769. Disponível em: https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=0de9ec4d-dac8-3578-bd2a-21b373942324. – EMPSON, L. How to Lead Your Fellow Rainmakers. Harvard Business Review, [s. l.], v. 97, n. 2, p. 114–123, 2019. Disponível em: https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=6229b216-cd77-362f-845b-0b1996b85ca9. – MarketLine Company Profile: Baker & McKenzie LLP. [S. l.: s. n.]. Disponível em: https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=b08d4aa3-ab5a-3eaa-8f10-d0012b780f60. – MarketLine Company Profile: Latham & Watkins LLP. [S. l.: s. n.]. Disponível em: https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=0d3bf0ce-d3d1-315c-95dc-b9311f6864c8.