



CADEP INFORMA – MARKETING JURÍDICO

Fevereiro de 2026
Nº 45/26

Prezadas Associadas,

Encaminhamos, a seguir, o texto **“INTRODUÇÃO AO MANUAL DE MARKETING JURIDICO E BD – BUSINESS DEVELOPMENT”**, de autoria de Fernanda Martorelli, Conselheira do CESA e Coordenadora do CADEP, responsável pela organização e editoração do **MANUAL**, que foi divulgado e disponibilizado virtualmente às Associadas no Encerramento das Atividades de 2025. Sob o seguinte Título:

A NOVA ERA DA ADVOCACIA; ESTRATÉGIA, ÉTICA E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

Colocamo-nos à disposição para os esclarecimentos que julgarem necessários.

Cordialmente
Comitê de Administração e Ética Profissional – CADEP

A Nova Era da Advocacia: Estratégia, Ética e Crescimento Sustentável

Introdução ao Manual de Marketing Jurídico e Business Development do CESA

Por Fernanda Martorelli

O mercado jurídico brasileiro atravessa uma transformação estrutural sem precedentes. A advocacia, historicamente pautada pela tradição e pelo relacionamento pessoal, encontra-se hoje na interseção complexa entre a tecnologia, a sofisticação dos clientes e a necessidade de posicionamento estratégico. É para navegar com segurança e assertividade neste novo oceano que apresentamos o **Manual de Marketing Jurídico e Business Development**.

Este trabalho é uma iniciativa do **CADEP – Comitê de Administração e Ética Profissional, órgão integrante do CESA – Centro de Estudos das Sociedades de Advogados**. Com a missão de liderar temas pertinentes às sociedades de advogados e ao Direito com a produção de conhecimento jurídico de alto impacto, o CESA reafirma, com esta obra, o seu compromisso institucional de orientar as bancas sobre como se posicionar diante das

Os Pilares do Manual: Do Ético ao Estratégico

O conteúdo deste Manual foi cuidadosamente curado para cobrir a jornada completa de um escritório moderno, dividindo-se em eixos temáticos fundamentais que refletem a expertise dos autores.

1.0 Imperativo Ético e Regulatório

A base de qualquer estratégia jurídica é a conformidade. O Manual inicia sua jornada revisitando o Estatuto da Advocacia, o Código de Ética e, fundamentalmente, o Provimento 205/2021. Autores como **Stanley Martins Frasão** e **Daniel Farias** dissecam os conceitos cruciais de *Publicidade Ativa* (para público indeterminado) e *Publicidade Passiva* (para quem busca a informação). A mensagem é clara: a publicidade deve ser

informativa, sóbria e discreta, afastando-se da mercantilização e da captação indevida, mas abraçando a modernidade.

2. Marketing Jurídico na Prática e Ferramentas Digitais

Superada a barreira do "pode ou não pode", o Manual avança para o "como fazer". **Juliana Pacheco** nos lembra que o marketing jurídico exige planejamento estratégico e não deve ser um tabu, encorajando as sociedades a definirem sua marca, portfólio e público-alvo com clareza. No campo tático, **Alexandre Motta** ensina como traduzir o "juridiquês" em benefícios reais, focando nas dores do cliente para criar produtos jurídicos atrativos. A tecnologia também é desmistificada por **Gilberto Giusti**, que aborda o uso ético de ferramentas como Google Ads, Chatbots e Redes Sociais, demonstrando que a inovação tecnológica pode conviver harmoniosamente com a discrição exigida pela profissão.

3. Business Development (BD) e a Cultura de Vendas

Talvez a mudança mais significativa proposta neste Manual seja a distinção entre Marketing (institucional) e Business Development (relacional). **Fernando Gomes Xavier** apresenta o conceito do Rainmaker moderno através do perfil "Ativador", destacando que o sucesso comercial depende de comprometimento (agenda), conexão (networking) e criação de valor, e não apenas de talento inato. Complementando essa visão, **Bruno Strunz** alerta que o maior desafio está na compra, não na venda, e que a Colaboração Inteligente (Smart Collaboration) entre as áreas do escritório é uma alavanca poderosa para aumentar o faturamento e a fidelização do cliente.

4. Gestão Orientada a Dados (Legal Operations)

Por fim, o Manual olha para o futuro da gestão. **Alexandra Maffra** e **Celina Salomão** demonstram que não há crescimento sustentável sem dados organizados. A integração entre BD e Legal Operations é vital para identificar oportunidades rentáveis e entregar valor real aos clientes empresariais, transformando informações internas em inteligência de mercado.

Um Convite à Evolução

Este Manual é, portanto, um convite para que as sociedades de advogados não apenas se adaptem, mas liderem a transformação do mercado. Ao absorver o conhecimento aqui compartilhado, esperamos que leitores e leitoras encontrem os subsídios necessários para construir bancas mais sólidas, éticas e prósperas.

Boa leitura e excelente aplicação!

A INTEGRA DO MANUAL PODE SER ACESSADO NESTE QR CODE:



Para participar do CADEP, basta solicitar a inscrição indicando seu nome, sociedade, e-mail, celular e enviar para a secretaria do CESA: tayani@cesa.org.br



cesa.org.br

Siga-nos nas redes sociais



Descadastre-se caso não queira receber mais e-mails