

Por Beatriz Machnick

### **O que deve ser levado em consideração no momento de precificar os honorários ou outros serviços?**

Quais são os influenciadores da margem de lucro na advocacia? Em que momento cobrar mais ou menos, quais os potenciais de determinado contrato e quanto tempo o advogado gastará pelo serviço ofertado? Precificar um trabalho e repassá-lo ao cliente de forma assertiva não é uma tarefa tão simples, por isso, a contadora e especialista em Controladoria e Finanças, que é pioneira da metodologia de Formação de Preços na Advocacia, Beatriz Machnick, traz algumas dicas e estratégias aos escritórios de advocacia.

Para Beatriz, antes de qualquer metodologia, no momento de fechar um contrato e repassar o preço ao cliente, o advogado precisa lembrar que a negociação não deve começar por valores. A especialista elenca cinco pontos que também podem ser aplicados por outros profissionais:

- **Relacionamento:** negociar é se relacionar com o cliente, seja na advocacia ou em outras áreas. Tenha empatia pela pessoa que adquire o seu serviço ou produto, pois se ela não encontrar isso em você, certamente vai procurar outro profissional que atenda suas necessidades.
- **Conexão e diferenciais competitivos:** pessoas se conectam com pessoas, foque na entrega de qualidade, nos diferenciais do seu trabalho e do negócio. Comece a listar esses diferenciais, trabalhe todos os pontos fortes e os transmita ao cliente de forma leve.
- **Atenção às necessidades do cliente:** as pessoas pagam um valor maior por serviços que valorizam mais. Se o fator determinante for o preço, elas escolherão o menor. Já no caso daqueles que priorizam a rapidez, a preferência será por um profissional rápido e prático. Para quem busca um diferencial, a escolha será pagar pela exclusividade. No entanto, para aqueles que almejam qualidade, tenha certeza que pagarão o preço.
- **Seja um solucionador de problemas:** entenda a real percepção do consumidor em relação ao preço que você passa para ele. A partir do momento que a pessoa te vê como um investimento, ela fecha o contrato.
- **Busque ajuda especializada:** por meio de uma consultoria, é possível ter a validação da rentabilidade dos contratos atuais. É muito importante que o escritório ou empresa faça uma análise criteriosa antes de formar um novo preço, e também saiba do lucro que tem nos contratos atuais. Assim, é possível formar uma nova tabela de preços, de acordo com as particularidades e diferenciais existentes.

De acordo com a pioneira da metodologia de Formação de Preços na Advocacia, esses fatores geram valor e agregam no momento da precificação, que deve ser justa para ambas as partes. “Além disso, faça com que o seu cliente tenha uma boa experiência, se ele gostou de você o preço é negociável”, finaliza Beatriz.

(\*) **Beatriz Machnick** é contadora, especialista em Controladoria e Finanças, mestre em Governança e Sustentabilidade. É pioneira da metodologia de Formação de Preços na Advocacia e palestrante na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). É sócia-fundadora da BM Consultoria em Precificação e Finanças. Autora dos livros Gestão Financeira na Advocacia - Teoria e Prática (2020), Valorização dos Honorários Advocatícios – O Fortalecimento da Advocacia através da Gestão (2016) e Honorários Advocatícios – Diretrizes e Estratégias na Formação de Preços para Consultivo e Contencioso (2014).