

FENALAW

2013



O ÚNICO GRANDE EVENTO DE NEGÓCIOS PARA O MERCADO JURÍDICO

15 A 17 DE OUTUBRO DE 2013 • CENTRO DE CONVENÇÕES FREI CANECA • SÃO PAULO

Congresso: Das 08h às 18h | Área de Exposição: Das 12h às 19h

Temas e debates que vão direto ao ponto!

Em sua 10º Edição, a Fenalaw vai direto ao ponto, trazendo todo o conteúdo que você precisa para conseguir sempre os melhores resultados.

Feche o planejamento do ano de 2013 com metas claras e objetivas, implementando ações concretas para obter grandes conquistas no mercado jurídico.

Você pediu e nós fizemos:

- Fórum empreendedor para pequenos, médios e escritórios boutique
- Inovações legislativas comentadas por grandes especialistas: CPC, Código Comercial, Código do Consumidor e Código Penal
- Processo Eletrônico e suas implicações em escritórios e departamentos jurídicos
- Gestão de pessoas e Retenção de Talentos
- Indicadores de desempenho nos departamentos jurídicos e impactos nos escritórios
- Networking em tempo integral
- Mais de 60 expositores e patrocinadores com foco em soluções para o mercado jurídico

Marque presença e faça negócios no maior e mais completo evento jurídico da América Latina!



www.fenalaw.com.br

PATROCÍNIO DIAMANTE



THOMSON REUTERS

THOMSON REUTERS
REVISTA DOS TRIBUNAIS

FISCOFT

TEDESCO TECNOLOGIA
Now part of Thomson Reuters

novaprolink
Now part of Thomson Reuters

PATROCÍNIO OURO

AIDARSBZ
ADVOGADOS



TOTVS

EXPOSITORES



THOMSON REUTERS

THOMSON REUTERS
REVISTA DOS TRIBUNAIS

FISCOFT

TEDESCO TECNOLOGIA
Now part of Thomson Reuters

novaprolink
Now part of Thomson Reuters

aurum SOFTWARE

REALIZAÇÃO



International
Business Communications

informa



MALHEIROS
LOGISTICS

mobi
CONSULTORIA

SANTIVO

Netscan
DIGITAL

snap
Soluções em Software
www.snap.com.br



TOTVS

an informa business

Prezado (a) Profissional,

Para a equipe Informa, a Fenalaw é um filho muito especial, que merece toda a atenção do mundo! Estamos, pela quarta edição consecutiva, buscando aprimorar e fazer com que este produto fique, a cada ano, cada vez mais do jeito que você quer.

Durante o desenvolvimento do projeto para este ano, conversamos com mais de 60 executivos de departamentos jurídicos e escritórios, entre eles, expositores, ex-participantes do evento e pessoas que nunca participaram de uma Fenalaw. A ideia foi obter um panorama vivo e dinâmico do mercado para que escolhêssemos os temas mais relevantes e contundentes.

Dessa forma, iremos abordar, no primeiro dia, inovações que estão acontecendo no mercado como mudanças nos códigos comercial, de processo civil, penal e do consumidor; processo judicial eletrônico; novas áreas do direito que estão começando a despontar com bons resultados; além do foco no tão importante relacionamento entre escritórios e departamentos jurídicos.

No segundo dia, sessões exclusivas, em salas separadas, para departamentos jurídicos e escritórios, com os temas mais importantes

no quesito gestão. Já no terceiro dia, a Fenalaw traz workshops sobre indicadores de desempenho, especificação para escritórios, finanças e gestão de departamentos de empresas públicas e economias mistas. E paralelamente, um novo produto desenvolvido especialmente sob demanda dos clientes Fenalaw: o Fórum Empreendedor para Pequenos, Médios e Escritórios Boutique.

Na área de exposição, mais de 60 expositores com soluções que podem revolucionar sua atuação.

Participe da Fenalaw e encontre todo o mercado reunido em um só lugar, o único encontro do ano com foco total em negócios, networking e novas parcerias para a área jurídica!

Nos encontramos em outubro!

Juliana Gregorini Montez

Gerente de Projetos

INFORMA GROUP LATIN AMERICA

juliana.montez@ibcbrasil.com.br

Descubra quais desafios você vai poder debater e superar na Fenalaw 2013:

Problema

Novos Códigos poderão prejudicar a minha atuação

Busca de novos nichos de atuação na área jurídica em prol de novos clientes e mais resultados

Encontrar e aplicar formas alternativas de soluções de conflitos

Meu escritório precisa crescer e virar uma empresa, mas não sei por onde começar

Meu escritório e meu departamento jurídico vão bem, obrigado, mas preciso aperfeiçoar ainda mais a minha gestão para ter mais resultados e reter pessoas

Preciso fazer novas parcerias, encontrar pessoas e me atualizar

Solução

Especialistas mostram, de forma objetiva, quais os impactos e como lidar com as mudanças previstas nos Códigos Comercial, Penal, Processo Civil e Consumidor

Apresentação com exemplos de advogados que estão despontando em novas áreas do Direito como Eletrônico, Desportivo e do Consumidor

Conheça as tendências em mediação, conciliação e arbitragem e saiba como utilizá-las para solucionar conflitos em sua atuação

O Fórum Empreendedor para Pequenos, Médios e Escritórios Boutique mostra todos os caminhos para empreender, investir e fazer seu escritório encontrar um rumo empresarial

Acompanhe sessões e workshops totalmente direcionados a questões como indicadores, retenção de talentos e gestão de pessoas, processos e projetos, relacionamento entre escritórios e departamentos, gestão do contencioso e posicionamento do jurídico na empresa.

A Fenalaw oferece o maior networking da área jurídica, trazendo palestrantes renomados e influentes no mercado, sócios e advogados de escritórios de todo o país, advogados individuais e os gestores de departamentos jurídicos de médias e grandes empresas

Tire todas as suas dúvidas e inscreva-se para o maior evento jurídico da América Latina!

www.fenalaw.com.br

11 3017 6888

fenalaw@informagroup.com.br

DESCONTO PARA GRUPOS

A IBC tem uma política diferenciada de descontos para grupos. Venha com a sua equipe participar deste evento e usufrua de uma condição especial de pagamento. Consulte-nos!

Acompanhe a Fenalaw nas Mídias Sociais:



/Fenalaw



Fenalaw
Fórum Jurídico



@Fenalaw_Brasil

CONGRESSO FENALAW

08h30 Recepção dos participantes

08h50 Abertura do congresso pelo presidente de mesa

09h00 Painel de Inovações Legislativas para 2013: Quais Serão os Impactos das Mudanças nos Códigos de Processo Civil, Comercial, Penal e do Consumidor nos Escritórios de Advocacia e na Gestão de Departamentos Jurídicos

Durante este painel, você terá a oportunidade de debater e esclarecer com grandes nomes que mudanças os novos códigos irão trazer para a realidade empresarial e dos escritórios e por que essas alterações em códigos tão importantes estão sendo feitas. Acompanhe:

- Quais as principais mudanças propostas em cada código
- Como essas mudanças podem mudar a realidade e a rotina de escritórios e departamentos
- Quais são os principais impactos financeiros neste cenário

Moderador:

**Daniel Penteado de Castro, Sócio
AIDAR SBZ ADVOGADOS**

Palestrantes:

CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL

Elias Marques de Medeiros Neto, Diretor Jurídico
COSAN

CÓDIGO PENAL

Leonardo Sica, Sócio
SICA, TANGERINO, QUITO ADVOGADOS

CÓDIGO COMERCIAL

Marcelo von Adamek, Sócio
ADVOCACIA VON ADAMEK

CÓDIGO DO CONSUMIDOR

Ana Luiza Nery, Sócia
NERY ADVOGADOS

10h30 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

11h00 Onde Estão as Novas Oportunidades? Conheça e Saiba Como Desenvolver Negócios Relacionados às Áreas do Direito que Estão Despontando no Mercado: Consumo, Esporte e Eletrônico

Este debate inovador tem o objetivo de apresentar as oportunidades de negócios e novidades das áreas do Direito que vêm sendo enxergadas como de grande potencial. Conheça a experiência de quem já está deslanchando nesses novos mercados.

Moderador:

**Carlos Miguel Aidar, Sócio
AIDAR SBZ ADVOGADOS**

Palestrantes:

CONSUMO

Gustavo Viseu, Sócio
VISEU ADVOGADOS

ELETRÔNICO

Marcio Cots, Sócio
COTS ADVOGADOS

ESPORTIVO

Gustavo Vieira de Oliveira, Sócio
AMBIEL, MANSUR, VIEIRA DE OLIVEIRA ADVOGADOS

12h00 Abertura Oficial da Feira e Intervalo para Almoço

14h00 As Consequências do Processo Judicial Eletrônico: Entenda o Andamento dessa Política Pública e Suas Consequências na Atividade do Advogado Empresarial e de Escritórios

Quais as alterações que o processo eletrônico vem trazendo ao dia a dia do advogado? Neste painel, você irá discutir como isso está ou não agilizando os processos e impactando principalmente os resultados financeiros das ações.

Moderador:

**Alexandre Rodrigues Atheniense, Coordenador na área de Direito Digital
ROLIM, VIOTTI & LEITE CAMPOS**

Palestrantes:

**Fernando Antonio Tasso, Juiz Assessor da Presidência - TI
TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO**

**Sergio Rosenthal, Presidente
AASP – ASSOCIAÇÃO DOS ADVOGADOS DE SÃO PAULO**

15h00 Tendências em Mediação, Conciliação e Arbitragem: Quais São as Perspectivas Destes Procedimentos para Escritórios e Departamentos Jurídicos e Qual Pode ser o Retorno em Termos Financeiros e de Imagem

As inovações legislativas têm favorecido cada vez mais a solução de conflitos por vias extrajudiciais. Neste painel, você acompanha quais podem ser as vantagens dessas formas de solução de conflitos e qual será a participação delas no mercado jurídico nos próximos anos.

**Luiz Fernando Ract Camps, Diretor de Compliance
AMIL/UNITED HEALTH GROUP**

16h00 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

17h00 Painel de Relacionamento entre Escritórios e Departamentos Jurídicos: Como Gerir essas Parcerias com Foco na Obtenção de Resultados Para Ambos os Parceiros

Cada vez mais os resultados de departamentos jurídicos e de seus escritórios parceiros dependem de uma relação coesa, muito além do modelo de relacionamento fornecedor x cliente. Neste debate estruturado, você vai esclarecer os papéis de cada um e discutir esse relacionamento com foco nos seguintes tópicos:

- Gestão realizada por indicadores de desempenho
- Criação de um SLA nos contratos dos escritórios e modalidades de contratação
- Critérios utilizados pelos departamentos para credenciamento e descredenciamento de escritórios
- Parceria na gestão de custos

Moderação:

**João Paulo Rossi Julio, Consultor
VISEU ADVOGADOS**

Debatedores:

**Antonio Carlos Pajoli, Diretor Jurídico
CETELEM BGN**

**Valeria Schmitke, General Counsel and Compliance Officer
ZURICH MINAS BRASIL SEGUROS**

**Claudia Luisi, DJUR - Diretoria Jurídica
CSN - COMPANHIA SIDERÚRGICA NACIONAL**

**Charles Isidoro Gruenberg, Sócio
LEITE, TOSTO E BARROS ADVOGADOS**

**Ricardo de Aguiar Ferone, Sócio
SETTE CÂMARA, CORRÊA E BASTOS ADVOGADOS ASSOCIADOS**

18h30 Encerramento do Primeiro dia de Congresso com Coquetel de Comemoração Fenalaw 10 Anos

CONGRESSO FENALAW

SESSÃO ESCRITÓRIOS DE ADVOCACIA

- 08h30** Recepção dos participantes
- 08h50** Abertura do segundo dia do congresso pelo presidente de mesa
- 09h00** Estabeleça uma Política de Relacionamento com o Cliente com Foco em Precificação Estratégica e Análise da Rentabilidade dos Contratos
 - Como manter contratos rentáveis no escritório
 - Estabeleça forma de precificação estratégica
 - A quem e como delegar a estratégia de relacionamento com o cliente
- 09h50** Gestão de Pessoas e Carreiras em Escritórios de Advocacia: Como Atuar na Remuneração Estratégica e Retenção de Profissionais
 - Desenvolvendo soft skills na equipe
 - Programas de educação e universidade corporativa para escritórios
 - Formas de remuneração e reconhecimento dos profissionais
 - Modalidades de contratação de advogados
 - Desenvolvimento de plano de carreira e atribuições
- Carlos Eduardo Cavalcante Ramos, Sócio
CAVALCANTE RAMOS ADVOGADOS**
- 10h40** Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw
- 11h10** Maximização dos Resultados e Celeridade nos Processos: Riscos e Problemas que Podem Ser Superados com Softwares e Fluxos de Trabalho

**Juliana Pacheco, Supervisora de Especificação
THOMSON REUTERS NOVAPROLINK**

12h00 Visitação à Feira e Intervalo para Almoço

- 14h00** Internacionalização de Escritórios: Quais as Oportunidades para que Escritórios Brasileiros Atuem no Exterior e como Aproveitá-las
 - Parcerias e associações internacionais
 - Onde e como atuar
 - Demanda internacional por negócios no Brasil
 - Experiências e cases de sucesso em negócios internacionais de escritórios brasileiros

**Marcela Berger, Sócia
AZEVEDO RIOS, BERGER, CAMARGO E PRESTA
ADVOGADOS E CONSULTORES ASSOCIADOS**

- 15h00** Alinhamento e Padronização da Política de Indicadores dos Clientes: Criando uma Estratégia para Atender a Diferentes Demandas de Toda a Carteira de Clientes
 - Quais os indicadores mais frequentemente utilizados por departamentos jurídicos
 - Como criar uma estratégia de padronização para atender às diferentes demandas em indicadores
 - Qual a estruturação interna necessária para adequação a essas políticas

**Simone Viana Salomão, Gerente
TOTVS**

- 16h00** Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

SESSÃO DEPARTAMENTOS JURÍDICOS

- 08h30** Recepção dos participantes
- 08h50** Abertura do segundo dia do congresso pelo presidente de mesa
- 09h00** Relacionamento do Jurídico com as Demais Áreas da Empresa: Como Tornar o Jurídico uma Área Parceira e Evitar a Imagem de "Censurador" de Projetos
 - Como realizar pesquisas internas e favorecer o relacionamento entre as áreas
 - Estabelecendo uma parceria mais intensa com o departamento financeiro
 - Faça com que as outras áreas assimilem o papel do jurídico na organização
- Nelcina Tropardi, Legal Director
UNILEVER BRASIL**
- Luiz Felipe Calabró, Gerente Jurídico
BM&FBOVESPA SUPERVISÃO DE MERCADOS – BSM**
- 09h50** Gestão de Custos no Departamento Jurídico: Realize uma Gestão Financeira Atrelada aos Resultados da sua Empresa
 - Faça a gestão dos investimentos no jurídico levando em conta o tamanho, faturamento e resultados da sua companhia
 - Como estabelecer esses indicadores
 - Impactos desse modelo de gestão na contratação e remuneração de pessoas
 - Gestão e retenção de custos na operação do jurídico
- 10h40** Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw
- 11h10** Gestão de Pessoas e Retenção de Talentos no Departamento Jurídico: Qual a Melhor Combinação entre Remuneração, Benefícios e Programa de Metas?
 - A quais indicadores e meta o profissional do jurídico deve estar submetido
 - Quais as principais práticas de mercado acerca de remuneração fixa e variável
 - Como criar condições favoráveis de gestão e clima para que o profissional permaneça na empresa
- 12h00** Visitação à Feira e Intervalo para Almoço
- 14h00** Implementação de Compliance e Diretrizes de Governança Corporativa: Passo a Passo no Desenvolvimento dessas Novas Áreas Quando Elas Precisam Nascer Dentro do Departamento Jurídico
 - Como começar a criar a área de compliance
 - Qual o perfil dos profissionais destacados para essa função
 - De que forma o compliance deve se relacionar com as outras áreas da empresa e com o board da organização
 - Quais ferramentas e canais devem ser criados
- Rogeria Gieremek, Compliance Latam
SERASA EXPERIAN**
- 15h00** Gestão do Contencioso: Como Diminuir Custos, Volume da Carteira e Consequentemente o Passivo da Empresa
 - Aprimore o fluxo de trabalho no contencioso
 - Análise de processos e política de acordos
 - Uso dos indicadores para melhorar os resultados do contencioso
 - Controle de budget e custos no contencioso
 - Estratégias para diminuição do passivo
 - Implementação de uma cultura de riscos para evitar perdas futuras
- Luiz Fernando Ract Camps, Diretor de Compliance
AMIL/UNITED HEALTH GROUP**
- 16h00** Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

SESSÃO ESCRITÓRIOS DE ADVOCACIA (CONT.)

16h30 Gestão Operacional de Escritórios: Como Integrar Áreas Financeira e de RH à Operação

- Como tornar processos mais ágeis com a participação das áreas de não-advogados
- Interface e interação entre as áreas
- Estabelecendo regras e formas de contratação de pessoal
- Estratégias para realizar a gestão contábil do escritório

17h30 Encerramento do Segundo dia de Congresso

SESSÃO DEPARTAMENTOS JURÍDICOS (CONT.)

16h30 Jurídico e o CSC, Centro de Serviços Compartilhados: Implicações Jurídicas e Operacionais Relacionadas ao Departamento

- Detalhes jurídicos a serem considerados na criação de um CSC: questões trabalhistas, societárias e tributárias
- Como fica operacionalmente o jurídico inserido no CSC
- Qual o retorno de produtividade oferecido pela inserção de áreas no CSC
- Como ficam as políticas para analisar e mensurar resultados do jurídico

17h30 Encerramento do Segundo dia de Congresso

3º DIA

QUINTA-FEIRA, 17 DE OUTUBRO DE 2013

FÓRUM EMPREENDEDOR PARA PEQUENOS, MÉDIOS E ESCRITÓRIOS BOUTIQUE

08h30 Recepção dos participantes

08h50 Abertura do Fórum pelo presidente de mesa

09h00 Estruturação Empresarial no Escritório: Conquiste uma Equipe de Gestão Qualificada Estabelecendo uma Visão de Escritório Empresa

- Qual o momento certo para investir na implementação de departamentos como financeiro e RH
- Quais os investimentos necessários para que o escritório adquira um perfil mais empresarial
- Qual é a estrutura ideal para um escritório de até médio porte

Mario Esequiel, Chief Administrative Officer
MATTOS FILHO ADVOGADOS

09h50 Marketing e Comunicação em Escritórios: Como Promover-se em Mídias Sociais e Veículos Tradicionais Atendendo às Exigências e Limitações da OAB

- Estabelecendo uma comunicação com foco em conteúdo
- De que forma o escritório pode gerar leads
- Quais estratégias de comunicação podem ser utilizadas para fidelização de clientes
- O que pode e o que não pode ser feito no uso das mídias sociais pelos escritórios

Alexandre Motta, Consultor e Sócio Diretor
INRISE CONSULTORIA EM MARKETING JURÍDICO

10h30 Marketing Digital e Mídias Sociais para o setor Jurídico – Dicas e boas práticas para Advogados Individuais e Escritórios

- Como ampliar o alcance e otimizar a comunicação jurídica na internet
- Dicas de ferramentas e boas práticas no Marketing Jurídico Digital

Diego Brugoli, Diretor Comercial
SOCIALSTORM ESTRATÉGIA DIGITAL

11h00 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

11h30 Painel de Decisão de Investimentos: Quanto e Como Destinar dos Honorários para Fazer com que o Escritório Cresça e Adquira um Perfil Empresarial

Através deste painel, você será capaz de elencar prioridades e saber qual o momento certo de investir para que seu escritório cresça de forma constante, com metas e resultados bem definidos.

Marcelo Tostes de Castro Maia, Sócio
MARCELO TOSTES ADV. ASSOCIADOS

12h30 Visitação à Feira e Intervalo para Almoço

14h00 Painel de Cases de Sucesso: Exemplos de Escritórios que Encontraram Oportunidades na Adversidade e Conseguiram Vencer com Estruturas Diferenciadas

CASE 1

Como Atingir o Sucesso com uma Atuação Diferenciada na Advocacia de Correspondência

Fernando Malheiros, Sócio e Diretor Executivo e Financeiro

MALHEIROS ADVOGADOS ASSOCIADOS

CASE 2

Novos Modelos de Negócios com Foco na Obtenção de Resultados nos Escritórios de Advocacia

Palestrante a confirmar,

STUDIO BUSINESS STORE

Fabiano Barbosa, Diretor Executivo

STUDIO FISCAL

15h30 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

16h00 Painel da Correspondência: Como Estruturar uma Atividade de Correspondência Com Altos Índices de Qualidade, Back Office e Logística Jurídica de Forma Estruturada

- Quais os requisitos para uma operação com custos equalizados e qualidade no atendimento considerando a logística
- Como desenvolver o conhecimento regional em favor dos negócios
- De que forma desenvolver parcerias e captar clientes no cenário de correspondência
- Relacionamento e parcerias em toda a cadeia da correspondência

Luiz Cláudio Nascimento de O. Nascimento, Sócio-Proprietário

MORIZZO E NASCIMENTO ADVOGADOS ASSOCIADOS

Flávia Malheiros, Sócia e Diretora de Negócios e Desenvolvimento

MALHEIROS ADVOGADOS ASSOCIADOS

17h30 Encerramento do Fórum

WORKSHOPS

WORKSHOP 1

09h00 Eficiência em Gestão do Contencioso: Conheça e Debata as Melhores Práticas e Ferramentas Tecnológicas para a Gestão do Contencioso e Saiba como Reduzir Custos com Honorários e Despesas, Aumentar a Eficiência de Contingência e Melhorar os Resultados do Departamento Jurídico por meio de Indicadores de Desempenho

Para que a gestão do Contencioso seja otimizada, é imprescindível que busque inovações tecnológicas e práticas de gestão adequadas ao negócio. Acompanhe nessa apresentação como o jurídico pode melhorar seus resultados, suportado por ferramentas de gestão.

- Descubra como o departamento jurídico consegue demonstrar seus resultados para o board de maneira mais eficiente e clara
- Saiba como gerenciar de forma eficaz todo o ciclo financeiro de um processo, incluindo honorários, depósitos e penhoras on-line
- Conheça maneiras práticas de terceirizar a gestão, porém mantendo controle centralizado e garantindo Compliance
- Otimize o provisionamento a partir de uma análise criteriosa de cada caso

**Josiel Moraes, Sócio
JP DORETTO ADVOCACIA**
Parceiro
THOMSON REUTERS TEDESCO

10h40 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

12h00 Encerramento

WORKSHOP 2

09h00 Precificação Estratégica para Escritórios de Advocacia

Precificar e gerir contratos de forma estratégica é uma necessidade crescente e um diferencial nos escritórios brasileiros. Neste workshop de sucesso, você vai aprofundar ainda mais seus conhecimentos em estratégias de precificação e contratos com clientes e acompanhar os seguintes tópicos:

- Modalidades de contrato mais frequentes e análise das que geram melhores resultados e parcerias mais frutíferas
- Como desenvolver a precificação focando as metas operacionais, financeiras e de mercado
- Análise da percepção do cliente em relação ao escritório e ao mercado
- Cases práticos e exemplos de modelos de precificação

**Ricardo Felice, Diretor Executivo
DEMAREST ADVOGADOS**

10h40 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

12h00 Encerramento

WORKSHOP 3

14h00 Gestão de Departamento Jurídico para Empresas do Setor Público e de Economia Mista

De volta por conta do grande sucesso, o workshop focado na discussão da gestão de departamentos jurídicos de empresas da área pública irá debater novos tópicos que são tendência e farão a diferença na forma como você irá gerenciar seu departamento no próximo ano. Acompanhe os temas:

- Gestão de pessoas: motivação, programas de educação e valorização da equipe
- Minimização de passivo através da melhor estruturação do consultivo e preventivo
- Desenvolvimento de um programa de comunicação interna e do planejamento estratégico dentro do jurídico
- Implementação de políticas de indicadores de desempenho para equipes e para o departamento em si
- Limitações e formas de gestão para o uso do trabalho de terceiros nas empresas do setor público e de economia mista

15h30 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

17h00 Encerramento

WORKSHOP 4

14h00 Gestão Financeira e Contábil para Advogados de Escritórios e Departamentos Jurídicos

A habilidade em gerir finanças tem se tornado preponderante para advogados. A demanda por mais conhecimentos nas áreas financeira e contábil é crescente e o advogado que tiver esse conhecimento será capaz de trazer resultados superiores a seu escritório ou departamento. Neste workshop, você poderá acompanhar em detalhes os seguintes tópicos:

- Interação com a área financeira da empresa e do escritório
- Elaboração, interpretação e análise dos Demonstrativos Financeiros e de Resultado
- Tendências e atualização em contabilidade aplicada ao universo jurídico
- Aplicação da contabilidade e das finanças no ambiente legal
- Exemplos práticos de aplicação no contencioso, tributário e empresarial
- Relacionamento com auditoria interna e externa

15h30 Coffee Break e Networking no Lounge Fenalaw

17h00 Encerramento

Encontre seu lugar na Fenalaw.

Escritórios, correspondentes, consultorias, empresas de soluções de tecnologia e periféricos já confirmaram a participação.

Para conhecer as opções de exposição, patrocínio e posicionamento de marca, entre em contato:

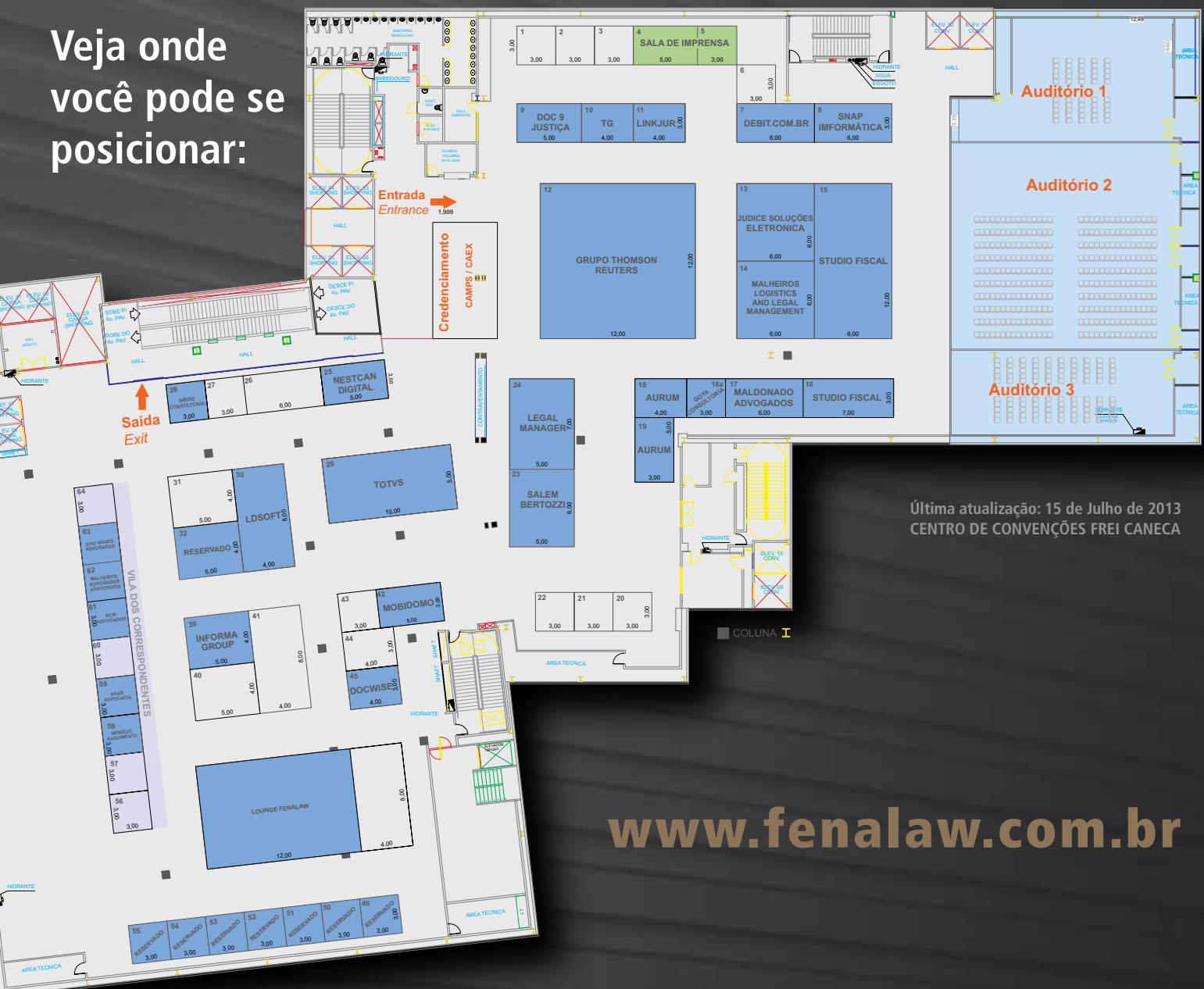
GERÊNCIA DE PATROCÍNIO:

Roberta Froeder

(11) 3017-6872

roberta.froeder@ibcbrasil.com.br

**Veja onde
você pode se
posicionar:**



Para falar com o marketing do evento e saber mais sobre divulgação e parcerias, fale com:

GERÊNCIA DE MARKETING:
Camila Santos
(11) 3017 6839
camila.santos@ibcbrasil.com.br

- #### • APOIO DE MÍDIA:



- ## APOIO:



FICHA DE INSCRIÇÃO – FENALAW – LZ0700113

Nome: _____
E-mail: _____
Cargo: _____

Dept.: _____
Sup. Imediato: _____

Razão Social: _____
Nome Fantasia da Empresa: _____

Endereço Comercial: _____
CEP: _____
Ramo de Atividade: _____

Telefone: () _____
Fax: () _____
Área: _____
Cidade: _____
Estado: _____

CNPJ: _____
Inscr. Estadual: _____
Ramo de Atividade: _____

Endereço: _____
Número: _____
Complemento: _____
Bairro: _____
Cidade: _____
Estado: _____

Nome para contato: _____
Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

CONDIÇÕES GERAIS DE INSCRIÇÃO

Desconto especial para participação de grupos. Consulte-nos	Valor Especial para Inscrições até 16/08/13*	ECONOMIZE	Valor Especial para Inscrições até 13/09/13*	ECONOMIZE	Valor para Inscrições após 13/09/13
	Investimento Total ⁽¹⁾		Investimento Total ⁽¹⁾		Investimento Total ⁽¹⁾
<input type="checkbox"/> Congresso + 2 Workshops	R\$ 2.399,00	R\$ 700	R\$ 2.699,00	R\$ 40	R\$ 3.099,00
<input type="checkbox"/> Congresso + 1 Workshop	R\$ 1.999,00	R\$ 600	R\$ 2.199,00	R\$ 40	R\$ 2.599,00
<input type="checkbox"/> Congresso + Fórum Empreendedor	R\$ 1.999,00	R\$ 600	R\$ 2.199,00	R\$ 40	R\$ 2.599,00
<input type="checkbox"/> Somente Congresso	R\$ 1.399,00	R\$ 500	R\$ 1.599,00	R\$ 300	R\$ 1.899,00

* Desconto é cumulativo, válido somente para inscrição e pagamento antecipados.

O Informa Group está presente no Brasil e na América Latina pelas marcas IIR e IIR – Planejamento e Organização de Eventos no Brasil; IIR Informa Seminários Ltda.

Workshops: 17 de Outubro de 2013

Fórum: 17 de Outubro de 2013

Congresso: 15 a 16 de Outubro de 2013

Data:
Congresso: 15 a 16 de Outubro de 2013
Fórum: 17 de Outubro de 2013
Workshops: 17 de Outubro de 2013

Local:

Centro de Convenções Frei Caneca
Rua Frei Caneca, 565 – 5º Andar
Consolação – São Paulo – SP

Informa Group está presente no Brasil e na América Latina pelas marcas IIR e IIR – Planejamento e Organização de Eventos no Brasil; IIR Informa Seminários Ltda.
Workshops: 17 de Outubro de 2013
Fórum: 17 de Outubro de 2013
Congresso: 15 a 16 de Outubro de 2013
A PARTECIPAÇÃO DO INSCONTO EVENTO SOMENTE SERÁ PERMITIDA APÓS A COMPROVAÇÃO DE PAGAMENTO DA INSCRIÇÃO ANTES DA REALIZAÇÃO DO EVENTO MESMO QUE A INSCRIÇÃO TENHA SIDO EFETUADA E O PAGAMENTO NÃO TENHA SIDO REALIZADO E NÃO CONSTE PEDIDO DE CANCELAMENTO. O INSCrito DECLARA ESTAR CIENTE DA COBRANÇA DA INSCRIÇÃO.

informa

O Informa Group está presente no Brasil e na América Latina pelas marcas IIR e IIR – Planejamento e Organização de Eventos no Brasil; IIR Informa Seminários Ltda.

Workshops: 17 de Outubro de 2013

Fórum: 17 de Outubro de 2013

Congresso: 15 a 16 de Outubro de 2013

A PARTECIPAÇÃO DO INSCONTO EVENTO SOMENTE SERÁ PERMITIDA APÓS A COMPROVAÇÃO DE PAGAMENTO DA INSCRIÇÃO ANTES DA REALIZAÇÃO DO EVENTO MESMO QUE A INSCRIÇÃO TENHA SIDO EFETUADA E O PAGAMENTO NÃO TENHA SIDO REALIZADO E NÃO CONSTE PEDIDO DE CANCELAMENTO. O INSCrito DECLARA ESTAR CIENTE DA COBRANÇA DA INSCRIÇÃO.

A B C D E F G H I J K L M

Leve este tópico para sua empresa.

Treinamento in-company

www.iir-incompany.com.br • incompany@iir.com.br

4 MANEIRAS RÁPIDAS DE ENTRAR EM CONTATO CONOSCO

TELEFONE +55 11 3017-6888

FAX TOLL FREE 0800 11 4664

E-MAIL

fenalaw@informagroup.com.br



Receba mais informações do evento digitalizando o QRcode com o seu Smartphone

FORMAS DE PAGAMENTO

Emissão de boleto restrita até 3 dias antes do evento. Após esta data, favor contatar a Central de Atendimento pelo e-mail customerservice@ibcbrazil.com.br ou telefone 11 3017-6888. **A participação do inscrito estará condicionada à efetiva comprovação de pagamento da inscrição antes da realização do evento.**

- Boleto Bancário (Apenas Brasil)
- Cartão de Crédito*
- AMEX
- VISA (Apenas Brasil)
- MASTERCARD
- DINERS

Telefone para informação do Cartão: _____

Pessoa de Contato: _____

Nome de contato: _____

Cargo: _____

Endereço: _____

DADOS SOBRE COBRANÇA

Tel: _____

Fax: _____

E-mail para envio da NF-e: _____

Cidade: _____

Estado: _____

CEP: _____

A inscrição será confirmada após a Organizadora receber esta ficha preenchida, assinada e carimbada. CANCELAMENTOS E SUBSTITUIÇÕES: Os cancelamentos podem ser feitos sem ônus ou encargos até 10 dias antes do evento. Após esta data, as substituições podem ser feitas sem ônus, mas os cancelamentos terão uma taxa administrativa de R\$500,00. Em todos os casos, solicitaremos informar a Organizadora sobre qualquer alteração até as 12h da véspera do evento. Os inscritos que não cancelarem sua participação segundo as condições acima descritas, e não comparecerem ao evento, serão cobrados no valor integral acordado. Todas as notificações devem ser feitas por escrito (fax, e-mail ou endereço indicados nesta ficha). **ALTERAÇÃO DE PROGRAMA:** O nosso compromisso é fornecer a e estudo de temas e casos relevantes para palestrantes habilitados. Eventuais alterações no programa serão decorrentes de caso fortuito ou força maior. Na eventualidade de algum palestrante não comparecer, enviaremos maiores esforços possíveis para substituir o executivo ausente por outro apto a promover a discussão do tema conforme programado. Contudo, tal empenho não implica em garantia da substituição. Ao assinar este documento, concordo com os termos acima pactuados. O Informa Group não se responsabiliza pelos objetos pessoais dos participantes durante o evento.

Mal Direta
Postal
9912247475 - DR/SPM
IIR
...CORREIOS...

Fechamento autorizado,
pode ser aberto pela ECT.

Nome: _____
E-mail: _____
Cargo: _____

Dept.: _____
Sup. Imediato: _____

Razão Social: _____
Nome Fantasia da Empresa: _____

Endereço Comercial: _____
CEP: _____
Ramo de Atividade: _____

Telefone: () _____
Fax: () _____
Área: _____
Cidade: _____
Estado: _____

Nome para contato: _____
Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Nome para contato: _____

Nº de funcionários: 01 - 99 100 - 199 200 - 499 500 - 999 1.000 - 1.999 2.000 - 4.999 acima de 5.000

✓ Autorizo o envio de informações da empresa por todos os canais de comunicação.

Assinatura e Círculo da Empresa

Local e Data

Cargo: _____