



[Civile.it](http://Civile.it)

## Iniziare a lavorare da praticanti abilitati: come proporsi sul mercato ?

di Spataro

Una domanda bella perche' raccoglie i dubbi piu' comuni di tutti i praticanti. Vediamola insieme.

del 2009-05-15 su [Civile.it](http://Civile.it), oggi e' il 24.01.2020

Una domanda bella perche' raccoglie i dubbi piu' comuni di tutti i praticanti. Vediamola insieme.

"Buonasera, "mia moglie Ã" praticante, ha partita IVA e ha il patrocinio ma purtroppo lo studio con cui lavorava l'ha lasciata a casa."PuÃ² fare pubblicitÃ ?"PuÃ² avere un sito web?"PuÃ² chiamare aziende e chiedere se hanno bisogno di "consulenza legale" ?"

### PRATICANTI ALLO SBARAGLIO: I PRIMI PASSI

Mi hanno chiesto alcune brevi informazioni per i praticanti che iniziano la loro futura professione.

In particolare partiamo dall'abilitazione provvisoria e dall'apertura della partita iva.

Spese su spese. E' solo l'inizio.

Da una parte si prevede di fatturare, per uno studio, ma anche per propri clienti.

Il praticante che inizia deve sapere che l'avvocato non sa quanto durerÃ il loro rapporto. E' normale che, superato l'esame, il praticante se ne vada.

La gestione della pratica da parte dell'avvocato quindi e' veramente per finalitÃ di tirocinio, di formazione, pur sapendo che un domani probabilmente non potrÃ mettere a frutto quanto insegnato.

Quindi inutile illudersi: o c'e' un buon rapporto, o i rapporti si deterioreranno.

In questa ottica il praticante deve avere la propria clientela e deve guardarsi sempre intorno.

Non ultimo, tra tutti i motivi, quello di fare pratica in un altro Studio per avere diverse conoscenze professionali.

Restare a casa, senza alternative, e' umiliante.

### QUALI ALTERNATIVE PER IL PRATICANTE ?

Sicuramente il web, oltre alla conoscenze.

## 1) il sito

Fatevelo. Un blog, un sito, quello che volete. Ricordate di comunicarlo preventivamente all'Ordine per l'approvazione. Per esperienza ogni Ordine fa una difficoltà diversa, quindi chiedete informazioni.

Inutile illudersi: offrire consulenza dal proprio sito e' una delle sciocchezze piu' classiche.

Il sito e' un punto di riferimento. Li' ti troveranno, ti cercheranno, ti contatteranno, vorranno sapere cosa hai fatto di recente.

Ma soprattutto vorranno sapere chi sei.

Uno dei tanti, naturalmente. E proprio per questo vogliono capire se si possono fidare di te.

Quindi ?

## 2) il social network

Oggi il sito e' un tassello di una strategia piu' ampia.

Senza entrare nei dettagli, che saranno oggetto di vari webinar, il sito e' il punto di riferimento, deve essere professionale ed anche aggiornato.

Poi si devono frequentare i social network, con umiltà , accettando le critiche, con il linguaggio del cliente.

L'errore tipico dell'avvocato e' quello di usare con il cliente il linguaggio che si deve usare solo con l'avvocato di controparte.

Perche' spaventare il potenziale cliente ?

Quindi frequentare i siti social (friendfeed, twitter, facebook) in punta di piedi, ascoltando le richieste.

E di tanto in tanto postare una questione che si studia, non nel dettaglio, ma spiegando i principi fondamentali.

## 3) Youtube e podcast

Sapete parlare in pubblico ? Avete voglia di fare qualche registrazione video o audio ?

Il tasso di crescita sara' 10 volte superiore. Non dimenticatelo, ma fatelo solo se sapete comunicare.

Vi viene voglia di riascoltare piu' volte le vostre registrazioni ? Allora funziona. Altrimenti no.

Anche i testi: credete di essere gli unici ? Cercate di essere chiari e sintetici. La lettura media di un testo online e' di pochi minuti. In lettura velocissima.

## 4) Farsi pubblicità con Google AdSense

La fanno in tanti. Secondo me ha anche senso, ma farla bene e' un'arte. Il mio consiglio e' di iniziare con una idea chiara, proporsi con un obiettivo chiarissimo.

Poi, se i clienti si trovano bene, usate i loro complimenti per cercare cosa e' piaciuto di piu' del vostro lavoro, e segnalatelo online. Senza paura, e con professionalità .

Non promettete mai consulenze gratuite. Mai. E non datele mai. Usate le domande che vi fanno per parlare dell'argomento dal vostro sito, senza pero' entrare mai in dettagli che vanno verificati persona per persona.

## 5) Offrirsi come consulenti legali

E' difficile aspettare di essere richiesti quando si e' giovani e il nome non e' conosciuto.

Si desidera quindi proporsi, offrirsi per cominciare a lavorare.

In questi casi chi vi dara' il lavoro vuole capire quanto starete con loro, e quando li lascerete perche' avrete migliori opportunità .

Quindi offrirsi, secondo me, e' necessario per quadrare il bilancio, ma a questo punto bisogna scegliere posti seri, dove portare le proprie competenze serie, non scaldare una sedia.

**Trovare uno studio** significa anche visitare i siti di altri professionisti e vedere se cercano. Non necessariamente contattarli tutti previo consenso, **sarebbe meglio usare i social network per contattare chi gia' cerca qualcuno.**

**Usate il web per cercare. Usate twitter, friendfeed, facebook** per cercare chi cerca collaboratori. Proponetevi a loro, non agli altri.

**Non escludete di trovare altri** nella vostra stessa condizione. Se c'e' feeling riuscirete anche a dividervi il lavoro di ricerca e raddoppiare le opportunità .

**Poi continuate a cercare chi ha bisogno di risolvere problemi che voi sapete risolvere.** Parlate di quei problemi. Tenete aggiornate le persone su quei problemi. Fate sapere che e' il vostro lavoro.

Poi arrivano. All'inizio e' dura, ma poi arrivano.

L'importante e' non stare mai ad aspettare. In ogni caso.

Buon lavoro

- Spataro

*Hai letto: Iniziare a lavorare da praticanti abilitati: come proporsi sul mercato ?*

Approfondimenti: [Praticanti](#) >

[Commenti](#) - [Segnalazioni](#) - [Home Civile.it](#)