



BUSINESS FOR LAWYERS · IL CONDOTTIERO LEGALE · STRUMENTI OPERATIVI DEL CAPITOLO 8

Documenti di Delega Area: 3 esempi compilati

Tre esempi completi del template del Protocollo 5, per tre situazioni tipiche: area tecnica a un M4, area operativa alla segreteria senior, area in costruzione a un M3.

ESEMPI ILLUSTRATIVI — I casi che seguono sono costruzioni didattiche elaborate sul metodo BFL per mostrare lo strumento compilato. Non si riferiscono a studi o persone reali; nomi, numeri e circostanze sono inventati a scopo formativo.

ESEMPIO 1 — Area Contenzioso Bancario a un senior M4 (delega piena, L5)

- **Area delegata:** Contenzioso bancario e finanziario — tutte le pratiche, i clienti e i collaboratori dell'area
- **Responsabile:** Avv. "Sofia" — 9 anni in studio, M4 sull'area
- **Livello di delega:** L5 — decide e agisce; riporta risultati
- **Obiettivi misurabili:** fatturato area ≥ 280.000 €/anno · margine area $\geq 30\%$ · 2 junior formati a M3 entro 12 mesi · NPS clienti area ≥ 8 · zero scadenze mancate
- **Autorità decisionale:** strategia processuale, pricing entro il listino, gestione clienti dell'area, assegnazione lavoro ai 3 collaboratori, spese fino a 2.000 €/trimestre
- **Limiti (serve il Titolare):** transazioni sopra 50.000 €, assunzioni e separazioni, sconti oltre il 15%, nuovi clienti fuori dal profilo target
- **Cadenza di verifica:** 1-to-1 mensile sui risultati + revisione semestrale del documento
- **Budget:** 8.000 €/anno (formazione area, banche dati, trasferte)
- **Risorse:** 2 collaboratori + 1 praticante; priorità sulla paralegal condivisa
- **Firmato:** Titolare + Responsabile, con revisione semestrale calendarizzata

ESEMPIO 2 — Area Amministrazione e Segreteria (delega L4)

- **Area delegata:** fatturazione, incassi e solleciti, fornitori, agenda studio, front-office
- **Responsabile:** "Carla", office manager — 12 anni in studio
- **Livello di delega:** L4 — decide, informa prima di agire sulle eccezioni
- **Obiettivi misurabili:** DSO (giorni medi di incasso) ≤ 60 · fatture emesse entro 5 giorni dalla chiusura pratica · zero solleciti fornitori · reportistica mensile entro il giorno 5
- **Autorità decisionale:** piani di rientro fino a 3 rate, scelta fornitori ordinari entro 500 €/ordine, gestione agenda e sale
- **Limiti:** stralci e rinunce a crediti, contratti pluriennali, tutto ciò che tocca i clienti top 10
- **Cadenza di verifica:** report mensile numeri + 1-to-1 quindicinale di 20 minuti
- **Budget:** 3.000 €/anno (strumenti, corsi)



ESEMPIO 3 — Area Marketing e Sviluppo a un M3 (delega in costruzione, L3)

- **Area delegata:** contenuti LinkedIn dello studio, newsletter clienti, organizzazione dell'evento annuale
- **Responsabile:** Avv. "Marco", 5 anni — M3: competente, da sfidare fuori dalla comfort zone
- **Livello di delega:** L3 — propone, il Titolare approva prima dell'esecuzione (obiettivo dichiarato: L4 entro 9 mesi)
- **Obiettivi misurabili:** 6 contenuti/mese pubblicati · newsletter mensile con apertura $\geq 40\%$ · evento annuale con 50+ presenze qualificate · 10 primi contatti generati/trimestre
- **Autorità decisionale:** calendario editoriale, bozze contenuti, scelta dei temi entro la linea concordata
- **Limiti:** prese di posizione pubbliche dello studio, budget evento, comunicazioni ai clienti top
- **Cadenza di verifica:** 1-to-1 settimanale di 30' (stile supportivo) + milestone trimestrali verso L4
- **Nota di metodo:** la delega L3 con percorso esplicito verso L4 È la sfida supportiva del Capitolo 7 — il documento scrive anche la direzione, non solo lo stato

Il Condottiero Legale — Materiali operativi del libro · © Business For Lawyers · businessforlawyers.it/libro-condottiero-legale-risorse