



BUSINESS FOR LAWYERS · IL CONDOTTIERO LEGALE · STRUMENTI OPERATIVI DEL CAPITOLO 22

## Eventi annuali di settore in cui essere presenti

*La Leva del networking e della presenza pubblica: dove farsi vedere, con quale obiettivo, e come scalare da partecipante a speaker.*

### Il principio: presenza attiva, non presenza passiva

Un evento vale per la reputazione solo se ci vai **con un ruolo**. La scala di valore, dal basso verso l'alto: partecipante → partecipante che fa networking pianificato (lista di 5 persone da incontrare, preparata prima) → relatore in un panel → speaker con un intervento tuo → organizzatore o partner. Il piano del Capitolo 22: **2-3 eventi l'anno presidiati con costanza pluriennale** battono 10 eventi una tantum. La reputazione si costruisce con la ripetizione: al terzo anno consecutivo nello stesso evento, il mercato ti riconosce.

Nota: elenco compilato a luglio 2026 con date ed edizioni verificate. Le edizioni cambiano città e periodo di anno in anno: verifica sempre sul sito ufficiale dell'evento prima di pianificare.

### Eventi istituzionali dell'avvocatura

- **Congresso Nazionale Forense** (Consiglio Nazionale Forense / OCF) — il massimo appuntamento istituzionale dell'avvocatura italiana; la XXXVI edizione si è tenuta a Torino nell'ottobre 2025. Qui si discute il futuro della professione: esserci significa partecipare al dibattito, non subirlo
- **Congresso Nazionale AIGA** (Associazione Italiana Giovani Avvocati) — annuale, ~10.000 iscritti e 140 sezioni territoriali; se hai meno di 45 anni o hai giovani soci nello studio, è il luogo dove far crescere la loro visibilità
- **Congressi delle associazioni specialistiche** — Unione delle Camere Penali Italiane, Unione Nazionale delle Camere Civili, AGI (Avvocati Giuslavoristi Italiani), e le associazioni della tua area di pratica: eventi più piccoli ma con il pubblico esattamente giusto per la reputazione tecnica

### Eventi del mercato legale (business della professione)

- **Legalcommunity Week** (LC Publishing Group, Milano, giugno) — la settimana di riferimento della business legal community italiana: nel 2026, decima edizione, 5 giorni, circa 40 eventi e migliaia di partecipanti tra managing partner, general counsel e advisor. Il singolo appuntamento a più alta densità di networking di mercato dell'anno
- **Legalcommunity Awards di settore** (Labour, Tax, IP&TMT, Corporate, Energy, Finance...) — cerimonie di premiazione per area di pratica lungo tutto l'anno: candidarsi è un'azione di reputazione in sé, esserci lo è ancora di più
- **TopLegal Awards** (autunno, Milano) — riconoscimenti assegnati con commissione tecnica di general counsel e direzioni legali; TopLegal organizza anche forum e tavole rotonde durante l'anno



- **Eventi e format 4cLegal** — piattaforma attiva su selezione legale trasparente e contenuti di mercato, spesso in partnership con le associazioni forensi

## Eventi internazionali (quando la tua nicchia lo giustifica)

- **IBA Annual Conference** (International Bar Association) — il più grande evento mondiale dell'avvocatura d'affari; costoso, ma per chi lavora cross-border vale un anno di business development
- **Congresso UIA** (Union Internationale des Avocats) e **AIIA** (per gli under 45) — network internazionali con eventi annuali e commissioni per area di pratica

## Il quarto tipo di evento: quello che organizzi tu

La leva più potente non in lista: **il tuo evento**. Un convegno annuale del tuo studio sulla tua nicchia — anche piccolo, 40-60 persone giuste — dopo 3 edizioni ti posiziona come il riferimento. È la strategia con il miglior rapporto costo/reputazione per uno studio di nicchia, e nessun concorrente in classifica te la può togliere.

---

## Il tuo piano eventi a 12 mesi

**Evento 1 (obiettivo: ruolo attivo):** \_\_\_\_\_

**Evento 2:** \_\_\_\_\_

**Evento 3:** \_\_\_\_\_

**Le 5 persone da incontrare al prossimo evento:**

\_\_\_\_\_

**Anno in cui lancio il MIO evento di nicchia:**

\_\_\_\_\_

---

*Il Condottiero Legale* — Materiali operativi del libro · © Business For Lawyers · [businessforlawyers.it/libro-condottiero-legale-risorse](https://businessforlawyers.it/libro-condottiero-legale-risorse)