

<<从实习律师走向大牌>>

图书基本信息

书名：<<从实习律师走向大牌>>

13位ISBN编号：9787511805423

10位ISBN编号：7511805426

出版时间：2010

出版时间：法律出版社

作者：王宇,邱旭瑜,吕良彪,罗琼

页数：200

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<从实习律师走向大牌>>

前言

随着中国改革的进展，经济形势结构乃至社会结构的变化，律师——这一古老而又年轻的行业，越来越为现代国人关注，对行业赋予的内涵、寄予的期望也越来越丰富。

中国律师业三十余年的进程，更可谓日新月异，成果斐然。

社会上对“律师”二字日渐深刻的理解乃至一浪高过一浪的升温，更昭示了这个行业在中国广阔而壮丽的前景。

众多青年毫不犹豫地选择学习法律专业，并将成为一名优秀律师作为自己的人生追求。

许多出色、有发展潜力的法律专业毕业生被吸收到众多律师事务所中来，这些新鲜血液的注入给合伙人及资深律师的工作带来很大帮助。

在新老律师的共同努力下，律师事务所的业务蒸蒸日上。

但在现今的律师事务所中，普遍存在两个困惑众多合伙人或者说是影响事务所大踏步前进的严重问题——年轻律师执业水平提高不系统和流动无序。

从业新手对业务不熟悉，操作水准良莠不齐，甚至有的年轻人被律师队伍中个别“勾兑律师”所误导，目光也关注在“关系”上，使得执业前景黯淡。

<<从实习律师走向大牌>>

内容概要

本书是献给年轻律师的礼物。

成功而富有经验的律师们发现，从实习律师成长为律师事务所的核心合伙人有章可循。

素质提升、业务操作、市场份额，这些是每一个律师都无法回避的概念。

但是，如何实现之？

本书的四位作者在律师业摸爬滚打多年，把茫茫人生路中的点点滴滴化为璀璨的结晶，把曲折辉煌的执业路上的思考形成简洁的文字，读者受之所惠，实乃大幸。

<<从实习律师走向大牌>>

作者简介

王宇，男，北京大成律师事务所合伙人。
邱旭瑜，男，广东卓建律师事务所副主任。
吕良彪，男，北京大成律师事务所合伙人。
罗琼，女，北京炜衡律师事务所合伙人。

<<从实习律师走向大牌>>

书籍目录

前言
第一部分 年轻律师的8堂 必修课
必修课1 “说”的四种境界
必修课2 走向成功的三个角度
必修课3 要想做事，先要做人
必修课4 客户的维护与发展
必修课5 合同是怎样炼成的
必修课6 从律师到合伙人
必修课7 三种姿态看清你的合伙人
必修课8 戏说“海”里两类人
结语 优术·明道·取势
第二部分 成功律师的15条 箴言
箴言1 律师是天使和魔鬼共同的职业
箴言2 律师为创造规则而服务
箴言3 速度创造高度，超越成就未来——成功=速度+坚持！
箴言4 做律师从学说话开始
箴言5 找对师傅是成功的一半
箴言6 信任就是财富
箴言7 律师业务等于1%的窍门加99%的努力
箴言8 与当事人共同成长
箴言9 帮助客户坦然地面对可能的输
箴言10 律师坚决不当受害者
箴言11 客户决定专业，专业创造客户
箴言12 善于请求帮助
箴言13 打造属于自己的No.1
箴言14 创新律所模式
箴言15 律师的成就
第三部分 追求卓越的10篇 演讲
演讲1 追求卓越
演讲2 什么是我们的贡献？
演讲3 律师从政
演讲4 律师的“武功秘笈”
演讲5 律师的品牌锻造及其社会影响力
演讲6 法官与律师
演讲7 法官决策与律师策略
演讲8 说服法官
演讲9 新“龟兔赛跑”的启示
演讲10 杀光所有的律师？
！
第四部分 法律顾问业务的3场培训
培训1 一场多赢的诉讼
培训2 一个意外的法律顾问单位
培训3 法律顾问单位的建立和维护

<<从实习律师走向大牌>>

章节摘录

找对师傅的意义在于：（1）可直接切入案件谈判、准备、出庭、制作法律文书等实际的操作流程。案件的操作流程是办案实践的大动脉，这条主脉就像工厂流水作业线，一通百通。

办理案件看似没有统一标准，但对每一个律师来说，都有自己的章法，正如麻雀虽小五脏俱全，如果没有经过解剖学的培训和临床实践，一刀下去所有的组织都要掉，不仅治不好麻雀的病，反会让麻雀丧了性命。

办案也一样，如果流程不明、层次不清，做事就没有目标和方向。

一招不慎会让自己陷于被动或失去胜算的机会。

（2）有助于认识对案件产生影响的因素包括数量、品质、程度、分寸等并了解司法实践中对事件的定性。

这都是书本无法教给的东西，只有在实践中才能真正有所感悟和认识。

这是所谓经验的来源，经验顾名思义是经历的体验，只有经历了才会有真切具体的感受，才能对以后的实践有帮助。

（3）有助于对法律文书的格式、风格、篇幅、内容的主次、层次结构的安排以及法律文书语言文字的风格等的把握。

因为有了具体的认识和实践，再通过模仿和演练会省下很多的时间和精力。

法律文书看似简单，但绝非一日之功，干了三五年、十年八年的律师都未必能写出一份优秀的法律文书来。

（4）有助于初步获得对市场、业务、客户的定位。

市场和客户是可以细分的，有高有低、有起有落，大凡是定位于什么样的客户就有什么样的业务。

案件大都是由律师的客户定位决定的，客户的品质、规模、财富、社会影响力决定了他有什么样的案件来寻求律师帮助。

<<从实习律师走向大牌>>

编辑推荐

<<从实习律师走向大牌>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>