

<<生存与尊严>>

图书基本信息

书名：<<生存与尊严>>

13位ISBN编号：9787802173279

10位ISBN编号：7802173272

出版时间：2006-9

出版时间：人民法院

作者：马贺安

页数：435

字数：380000

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>

<<生存与尊严>>

内容概要

这是一本探讨律师如何开拓客户、赢得客户、实现律师价值的书，介绍了欧美律师的先进经验，为解决中国律师困境提供参考。

马贺安律师通过对欧美同行的考察，发现中国律师的困境，来源于自我角色定位错误。

律师不能将自己定位为商人，采用“推销员”的方法，“营销”注定会失败。

律师作为一个独特的职业，在如何拓展业务上，有着独特的理念，独特的方法。

正是这些独特的思想与工具，帮助发达国家律师获得了巨大成功——无论是财富还是社会声誉。

世界律师百余年的经验与教训表明：律师有着高贵的职业血统，自毁形象的方法并不能带来客户，只有保持尊严的科学方法，才能最好地促进业务的增长，实现律师的价值。

这就是本书介绍的“教导式竞争（Education Based Marketing）”的理念与方法。

<<生存与尊严>>

作者简介

马贺安律师，1966年生，清华大学法律硕士，辽宁大学法学学士，曾任检察官5年，后辞职从事律师工作至今。

曾两度只身赴美国考察律师制度，并至英国学习，著有《权利与辩护》《新公司法：创富的双刃剑》等书。

<<生存与尊严>>

书籍目录

第一章 世界律师经验的启发 第一节 观念的误区 第二节 方法上的误区第二章 英美律师有嗖结成功经验？
第一节 成功一定牺牲尊严？
第二节 曾经的迷失与自救的秘密 第三节 现在：竞争的压力与成功的战术第三章 方法的困境 第一节 推销术为什么是过时的 第二节 律师错误的“市场导向” 第三节 被淘汰的4P理论误导中国律师 第四节 错误的律师角色定位第四章 美国律师的EBM业务推广方法 第一节 EBM教导式业务推广 第二节 为什么EMB方法有效 第三节 三个“C”分出高下 第四节 六个应做与不应做第五章 EBM战略认识 第一节 竞争中生存的秘诀 第二节 有尊严的业务拓展步骤 第三节 影响推广效果的15个问题第六章 律师广告是否有效第七章 EBM战术：如何找到下一个客户第八章 EBM首要条件——个人魅力如何征服客户第九章 杠杆关系网第十章 有效宣传的定律第十一章 文字的力量——宣传材料撰写第十二章 如何促使客户与你签约第十三章 如何使客户满意第十四章 律师事务所的创办与经营第十五章 美国律师如何计算收费标准第十六章 律师事务所的业务拓展第十七章 年轻律师生存指南参考文献

<<生存与尊严>>

编辑推荐

作者马贺安律师通过对欧美同行的考察，发现了中国律师的困境来源于自我角色定位错误，从而提出了“教导式竞争(Education BasedMarketing)”的理念与方法，介绍了欧美律师的先进经验，为解决中国律师困境提供参考。

<<生存与尊严>>

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>