

<<通向成功律师事务所之路>>

图书基本信息

书名：<<通向成功律师事务所之路>>

13位ISBN编号：9787503645969

10位ISBN编号：7503645962

出版时间：2003-12-1

出版时间：法律出版社

作者：高云

页数：332

字数：290000

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>

## <<通向成功律师事务所之路>>

### 内容概要

这是中国第一本大量引入现代企业经营管理理论来指导事务所经营管理实务的专业书籍。

这本书各篇论述的内容，无论是在人力资源管理、财务管理、质量管理还是在市场营销、客户营销等方面，都有着大量的创新理论和具体操作方案。

例如：在人力资源篇当中，读者将会读到人力资源管理最为流行的理论及其应用，以及人力资源经营中招聘、评测、培训、激励和挽留五个阶段的具体操作方案；在财务管理篇当中，多种收支预测、财务控制和结算分析的计算公式和操作技巧很适合事务所的经营者们阅读；在质量管理篇当中，本书创新地提出了事务所质量管理的六大原则和事务所质量管理的完整体系；在市场营销篇和客户营销篇当中，读者则会接触到大量的现代企业营销理论和实用工具，还有众多创新观点：法律市场营销法则、市场营销策略组合、新客户营销策略、老客户营销策略和事务所营销策略等。

第三，本书有大量的中外律师实践经验和案例资料为佐证，可供读者作更深入的探讨和研究。本书虽然有着自己独特的理论体系，但支撑观点的并非是“空对空导弹”式的纯理论分析，而是大量的实证资料。

所以，读者可以在书中随处可见外国超级律师事务所的各种成功经验，例如高伟绅、高特兄弟、美迈斯和众达；也可以深入了解中国领先律师事务所的先进模式和特色制度，例如君合、金杜、中伦金通、隆安、环球、正见永申、锦天城、段和段、毅石、德衡、琴岛和中豪等。

而且为了方便读者查阅，所有的资料来源都标明有相应的网址，这也可算是本书的另一特色。

第四，这是中国第一本系统讨论信息技术在事务所经营管理当中具体应用的书籍。

针对中国律师业在信息技术认识和应用上的滞后问题，本书的“信息技术篇”作了详细解说。

首先是介绍了各种信息技术对在律师日常工作当中的应用技巧，尤其适合不熟悉信息技术的律师阅读；其次是提出了构建事务所经营管理自动化系统平台的具体设计方案，它着眼于事务所经营管理决策的整体性，将事务所的人、财、物等各种管理系统有机结合成一个统一的系统工作平台；其次是它独特的智能化设计，使系统成为二十四小时不停运作的事务所中最可靠的秘书、管家和主管。

## <<通向成功律师事务所之路>>

### 作者简介

高云（笔名），律师，网络法律评论员，中山大学法学士和南京大学经济学学士双学位。1970年出生于广州，1993年投身律师行业，4年后开始合伙经营事务所，先后担任过三家事务所的副主任和主任职务。曾经主持“中国法律检索系统”和“广东法治信息中心”两个项目的开发工作。  
在工

## <<通向成功律师事务所之路>>

### 书籍目录

第一章 背景篇 1、法律服务的现状和发展趋势 2、中国法律服务业开放问题研究第二章 创业篇 1、事务所经济体制 2、事务所权力体制 3、事务所管理体制 4、事务所财务体制 5、事务所业务体制 6、事务所人力资源体制 7、信息技术应用第三章 合伙模式篇 1、发展障碍 2、典型模式 3、比较研究第四章 市场营销篇 1、市场营销理论基础 2、营销分析和准备 3、营销策略组合 4、制订营销方案第五章 客户营销篇 1、客户营销理论 2、事务所客户关系 3、新客户营销 4、老客户营销第六章 人力资源篇 1、人力资源理论基础 2、法律人才资源供应现状 3、事务人力资源开发方案 4、事务所人才招聘 5、事务所人才培训 6、事务所人才激励 7、事务所人才挽留第七章 财务管理篇 1、事务所财务管理现状 2、事务所财务管理基础 3、事务所财务预测技巧 4、事务所财务管理系统第八章 质量管理篇 1、事务所质量管理基础 2、质量管理体系的基本原则 3、质量管理体系的总体设计 4、质量管理体系的核心部分第九章 风险篇 1、风险概述 2、风险产生根源 3、行业风险防范对策 4、经营主体风险防范对策第十章 技术篇 1、信息技术与律师业 2、事务所计算机系统总体设计 3、律师业务管理系统 4、市场营销管理系统 5、财务管理系统 6、人力资源管理系统 7、行政管理系统 8、知识管理系统第十一章 改革篇 1、改革方案的总体设计 2、事务所层面的改革方案 3、专业部门层面的改革方案 4、改革的实施步骤第十二章 发展道路篇 1、联合之路 2、自强之路 3、合作之路 4、全球化之路附录：常用法律网站精选

## <<通向成功律师事务所之路>>

### 章节摘录

7. 信息技术应用 世界领先事务所的标志之一就是拥有非常先进的计算机管理系统, 事务所每位员工都能够在一个统一互通的计算机平台上进行日常工作记录、文件处理、资料咨询和团队协作等工作; 事务所能够在这套系统实时记录和统计各个部门和每位员工的工作绩效, 实施有效的财务数据统计和预结算管理, 并且与世界各地的客户随时保持信息沟通和联系。

中国大部分的事务所在信息技术应用方面还很落后, 相比之下, 北京地区的事务所呈现出一枝独秀的局面。

根据北京律师行业发展研究报告(2002年)提供的数字, 目前北京地区律师事务所中建立网站并拥有独立运营的占46.6%, 建有局域网基本实现办公自动化和无纸化的占有40%(该统计数字不包括境外律师事务所和境外机构)。

另一方面, 其他地区大多数事务所对信息技术的应用非常落后, 还远远不能达到计算机人手一台的地步。

即使是在沿海许多大型的律师事务所, 内部也没有实行计算机系统管理。

计算机的主要功能还停留在原始的打字排版和查找资料等功能上, 利用计算机网络进行远程办公、信息交流等方法则非常罕见。

究其原因, 首先是合伙人的经营理念亟待更新。

多数合伙人虽然认识到计算机技术的重要性, 但由于对信息技术的功能和先进之处不了解, 因而在具体应用上往往还停留于利用传统方法, 涉及信息技术使用的内容则聘请助理解决。

很多合伙人甚至不使用电脑, 更不用说利用互联网查找资料和通讯了。

其次是由于一套计算机内部网络的一次性投资(包括硬件和相应的软件设计等)需要人民币20~50万元左右。

对于大多数律师事务所甚至是大型的律师事务所来说, 由于其经济体制过于讲求合伙人个人利益最大化, 决定了事务所的公共积累非常有限, 律师费收入往往一入账就被合伙人以办案成本的名义分光, 因此事务所无法对此累重大投资积累共同基金。

关于事务所信息技术的具体应用介绍和方案请参见本书的“信息技术篇”。

## <<通向成功律师事务所之路>>

### 媒体关注与评论

序 当这本书写完的时候，这个城市正值夏季。  
我住的房子后面有大片的草地，盛开着各种白色、黄色和紫色野花。  
每天下午，我带着儿子到那里玩，看着他在草地上来回奔跑、挥洒欢笑，不禁感慨他的人生道路起点竟如此之幸福。

对比我们这辈人的律师之路，却是另有一番滋味在心头。

我是1993年投身律师行业的，当时律师业体制改革尚未全面推行，很多地区的事务所仍然属于国家单位的性质，我的一些同学在事务所工作仍然只是领取国家公务员工资，工作上平平淡淡，经济上也并不富裕。

偶尔因为有当事人单位可以报销一顿餐费，让我们同学聚会可以“腐败”一次，大家就显得特别开心。  
那时候虽然物质上不太富有，但大家还是时常谈起对律师事业未来前景的憧憬，在朦胧当中充满了对将来的向往。

可惜的是，现实经济条件的限制和经验的局限，让我们没有太多的机会去了解我们身处的世界，了解什么是世界流行的律师事务所合伙制度？什么是法律服务业全球化趋势？  
至于外面世界的风云变幻，例如1987年伦敦两家事务所合并而成为世界最大律师事务所的前身——高伟绅律师事务所、1992年外国律师事务所登陆中国、1993年北京金杜律师事务所成立(10年之后该所成为中国第一大所)等等，更仿佛是另一个遥远世界的事情。

恍如一夜春风，中国律师制度改革全面铺开，我的很多同学和朋友都办起了合伙制律师事务所。也就在几年之间，他们从昔日的默默无名的小字辈变成了声名鹊起的后起之秀，有了自己的手机、车子甚至办公楼。  
平心而论，中国律师业制度改革让我们这一辈人赶上了历史机遇，可以在人生舞台上尽情挥洒自己的才能。

但是，曾经梦想当中的美好事业真的如此简单吗？

合伙模式将合伙人之间的关系变得如此功利化：律师自己谈客户、找案源直至做业务，而事务所只不过是一个律师费分成的角色。

同学的事业渐渐发展起来了，大家之间相聚的机会反而渐渐少了，因为都忙着要赚钱，先是为了汽车、房子，后来是为了妻子、孩子，再后来是为了更高档的车子、装修更高档的房子；偶尔的相聚，谈话当中也增加了许多物质内容：谁办了什么大案？谁今年创收了多少律师费？谁又买了新车子和房子？诸如此类。

但是，大家却并未因此感到经济上的压力有所减轻，反而为赚钱的事情感到更加苦恼。

这样的事业和生活肯定少了一些什么。

记得有一次参观了一个朋友的豪华新房后，我感叹地问他，“你现在才30出头，所得到的物质已经远远超过了你的父辈，那你的下一步人生目标是什么呢？”

大家一时无语。

对于理想的追求，固然要有一定的经济和制度为基础，但这种经济基础是怎么建立的呢？北京康达律师事务所在介绍他们当年创业经验时谈到，他们在建所初期用于分配的部分，只占营业收入的10%~15%！

今天，康达分所已经遍布中国各地；北京君合律师事务所更是在创业年代里，没有分红！

今天，他们已经跻身亚太地区百佳事务所之列。

将他们的勇气和做法与我们今天周围许多事务所高达70%~80%的个人提成比例相比，上面问题的答案显然已经是不言而喻的事情了。

<<通向成功律师事务所之路>>

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>