

<<律师事务所管理前沿>>

图书基本信息

书名：<<律师事务所管理前沿>>

13位ISBN编号：9787802307926

10位ISBN编号：7802307929

出版时间：2007-9

出版时间：社会科学文献出版社

作者：王隼 编

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>

<<律师事务所管理前沿>>

内容概要

提高律师事务所的管理水平是现阶段我国律师业发展的重大问题，广大律师深切感受着这种制约和束缚，也在他们的执业实践中认真思考着、大胆尝试着解决这一问题。本书记录了他们的思考和探索，代表了律师界对这一问题的最高认识。

<<律师事务所管理前沿>>

作者简介

王隼，1962年1月生，毕业于中国政法大学研究生院，法学硕士。
北京市建元律师事务所创始人之一，北京市西城区第十四届人大代表。
现任北京市建元律师事务所主任律师，北京市律师协会理事，北京市律师协会律师事务所管理指导委员会主任，北京市律师协会宣传联络委员会副主任，北京市人大常委会立法咨询专家库成员，中国政法大学律师学研究中心兼职研究员。

<<律师事务所管理前沿>>

书籍目录

第一部分 律师事务所文化建设 过度的“商业化”倾向是形成律师文化的障碍 用文化提升律师事务所的竞争力 我们的合并——打造法律服务业的新平台和新品牌 信任创造价值——从天同所的规范发展看律师执业观 以人为本构建和谐律师事务所 以律师事务所文化打造律师团队 探索律师事务所团队合作的运作模式

第二部分 律师事务所质量控制和风险防范 适应形势要求切实加强我市律师事务所管理 防范风险需细化事务所管理 北京市律师职业道德和执业规范问题——以律师事务所管理为视角 律师事务所的风险控制 律师执业中的利益冲突风险防范 律师事务所法律服务质量管理 提高认识改变现状加强律师业务档案管理 夯实律师事务所管理体制的基础 浅论律师事务所的项目化管理 律师事务所的执业风险与防范 律师事务所的信息化管理

第三部分 律师事务所营销和专业化建设 律师事务所客户维护 浅谈律师业的专业化发展 关于律师职业化建设的思考 浅谈我国律师事务所的管理和经营 创建专业化、国际化、公司化的律师事务所——公司化管理体制构想 律师事务所营销策划 律师事务所营销定位与策略 律师事务所的营销战略 某律师事务所对市场的分析报告 律师事务所的宣传方式之一——公益普法 以专取胜——谈律师专业化 赢得新客户留住老客户 深圳律师业的困惑与出路——律师事务所的专业化 试论律师事务所异地拓展战略与核心竞争力 专业化管理：律师业专业化、规模化发展的必然要求

第四部分 律师事务所制度建设和人力资源管理 关于合伙制律师事务所的规模化问题 如何设计区域合伙人制度 论律师事务所人才激励及保留机制 合伙制律师事务所管理体制设计 合伙制律师事务所分配体系介绍 关于法律知识管理制度的几点看法 小规模律师事务所管理初探 小型律师事务所的管理完善与发展设想 中小型律师事务所发展建言 试论量化管理在律师管理中的应用 律师薪酬机制探索 对律师事务所管理体制现状的思考 律师绩效考核的运用 规模化合伙制律师事务所分配体制问题研究 律师事务所管理改革面临的几大难题——兼谈金诺律师事务所管理改革的体验 合伙制律师事务所向股份制转化是必由之路——浅谈律师事务所的公司化发展 合伙制律师事务所的管理定位与发展

附录 北京市律师协会律师事务所管理现状之问卷调查报告 北京市律师协会

<<律师事务所管理前沿>>

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>