

<<发展和管理一家成功的律师事务所>>

图书基本信息

书名：<<发展和管理一家成功的律师事务所>>

13位ISBN编号：9787503629372

10位ISBN编号：7503629371

出版时间：1999-12

出版时间：法律出版社

作者：米尔顿·W·司威克

页数：428

字数：335000

译者：冯秀梅

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>

<<发展和管理一家成功的律师事务所>>

内容概要

本书以在知识经济时期律师事务所向市场经济提供中介法律服务为基点，分7个部分共37条，全面阐述了律师事务所管理中的对内、对外各种关系的发生、性质，以及对这些关系的最佳处理。

在阐述中，原则与具体，理论与实务紧密有机结合。

本书资料丰富，立论中肯有据，且有超前性。

在国际上，本书亦是律师事务所管理方面的名著之一。

书籍目录

第一部分：管理进取性律师事务所的框架 第一章 建立进取性律师事务所的模式 第二章 管理人员：管理的根本 第三章 进取性律师事务所的领导 第四章 管理合伙人：发号施令 第五章 一个有效的管理结构 第二部分：战略规划 第六章 战略管理——新的管理风格 第七章 休整律师事务所向未来迈进的方法 第三部分：市场营销 第八章 进取性律师事务所为全部客户服务的七把钥匙 第九章 发展新业务和确保新客户 第十章 口碑：一个有力的营销工具 第十一章 如何使无形变为有形 第十二章 计算机增进客户关系 第十三章 法律预防计划 第十四章 如何与客户沟通 第十五章 简介：实用的沟通工具 第十六章 如何衡量和奖励有效的营销 第十七章 价格战略 第四部分：财务管理 第十八章 进取性的利润战略规划 第十九章 一张有效的记帐表 第二十章 预算和财务分析 第二十一章 财会计算机化 第二十二章 利润组成要素 第二十三章 有效的应收帐战略 第二十四章 通过削减成本获利 第五部分 人事管理 第二十五章 进取性律师事务所的团队建设 第二十六章 有成效的律师—秘书团队 第二十七章 建设进取性的合伙关系 第二十八章 为建设进取性律师事务所招募和培训 第六部分：管理法律服务的生产 第二十九章 法律工作的生产 第三十章 怎样使用法律助手来完成法律工作 第三十一章 管理你的时间和工作 第七部分：信息管理系统 第三十二章 如何规划你的信息需求 第三十三章 信息中心 第三十四章 四个基本行政管理系统 第三十五章 键盘：通向信息的大门 结论 第三十六章 怎样防止损失和评价你的执业 第三十七章 重组

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>