

<<律师事务所管理>>

图书基本信息

书名：<<律师事务所管理>>

13位ISBN编号：9787802303782

10位ISBN编号：7802303788

出版时间：2006-12

出版时间：社科文献

作者：玛丽.安.奥尔特曼

页数：1019

译者：冯蕊

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>>

内容概要

本书是一部内容全面、详尽的教科书。

对律师在管理律师事务所和法律业务部门中可能遇到的几乎所有的问题，它都给出了相应的建议。

内容包括律师收费、市场营销、人员管理、薪酬与利润分配、律所分立与合并、行政管理、办公室管理、计算机管理等等。

本书是一部具有极高权威的管理宝典，作者玛丽·安·奥尔特曼、罗伯特·I·维尔为美国著名律所管理专家，他们以三十年律所管理之经验，在此全面、详细地介绍了律所管理的原则、方法、技巧和诀窍。

如果你是一名合伙人，本书会让你的律所迅速脱颖而出，如果你梦想成为一名合伙人，本书是你实现梦想的天梯。

本书1973年在美国首次出版，即获得巨大成功，此后根据律师业发展的最新动态，每年修订新版，最后成为活页书，畅销全美以至全球三十余年。

本书的中文本来自2005年最新版。

<<律师事务所管理>>

作者简介

《律师事务所管理》(How to Manager Your Law Office) 原版由世界著名的律所管理咨询公司Altman Weil撰写, LexisNexis公司以活页形式于一九七三年在美国出版。

上市当年, 就成为全球专业领域的畅销书; 经过30多年的更新与完善, 现在已成为欧美甚至全球律师业务与律所管理的经典工具书。

随着中国律师队伍的不断壮大和律师业务的迅猛发展, 如何制定律所发展战略以及如何规划律所管理已越来越受到律师合伙人和律所管理者的重视。

为帮助中国律师和律所管理人员更多了解国外同行的操作实践, 借鉴先进管理经验, LexisNexis公司与社会科学文献出版社、北京市律师协会联袂推出《律师事务所管理》中文版。

该书的翻译、编辑工作得到了北京市律协及众多著名律师的协助, 语言规范和范例权威, 更符合中国国情, 更好地满足了国内读者的需求。

《律师事务所管理》是一本就私人律师事务所、公司法律事务部及政府法律办公室管理进行指导的手册。

它就可以适用于法律行业的管理理念进行了全面、详尽的分析。

其中包括组织机构、规划、市场营销、雇用、培训、薪酬、行政管理、会计、技术及其他相关问题。律师在管理律师事务所和法律业务部门时可能会遇到的所有问题, 它几乎都给出了相应的建议。

《律师事务所管理》的特点是用调查、图例、清单和模拟指导的方式来说明问题。

在正文中和书后附的协议样本和表格里也有类似特点。

[要点]

如何设定、收取律师费, 律师费种类, 成功收费的关键;

如何确定合伙人等级, 设定律师工资要考虑的方方面面;

如何做大大律所, 进行并购, 设立和管理国内、国际分所;

如何设定律所服务范围 and 进行市场营销;

如何对律所服务进行质量管理;

如何雇佣、培训和提拔律师;

如何起草合伙合同;

如何管理日渐庞大的行政人员队伍;

如何管理财务并合理地计算工作时间;

<<律师事务所管理>>

书籍目录

- 第1章 律师的管理 § 1.01 为什么要管理？
 § 1.02 管理的职能 § 1.03 管理的理念 § 1.04 管理分支 § 1.05 决策等级
 § 1.06 管理的技巧 § 1.07 律所管理者必备的素质 § 1.08 特殊问题 § 1.09 建立和维系一个组织 § 1.10 组成委员会 § 1.11 总结 第2章 律师事务所的组织机构 § 2.01 概论 § 2.02 组织机构的理念 § 2.03 单独执业 § 2.04 共用办公场所 § 2.05 集体执业的律所 § 2.06 机构变化的需要 § 2.07 全国性的律所和联盟 § 2.08 合伙人和普通律师的等级 § 2.09 行政经理 § 2.10 部门和专家 § 2.11 专业团队的管理模式 § 2.12 运作理念 § 2.13 法律顾问 § 2.14 临时性律师 § 2.15 律师的职业变动 第3章 公司法律和专利事务部的组织机构 § 3.01 概述 § 3.02 调查 § 3.03 组织形式——集中型对分散型 § 3.04 法律部与公司其他业务部门的关系 § 3.05 隶属和汇报关系 § 3.06 管理良好的公司法律部的特征 § 3.07 高质服务——开展客户调查 § 3.08 预防性法律培训和法律审计 § 3.09 法律专业管理 § 3.10 公司法律部手册 § 3.11 外雇律师的选择和评估 § 3.12 雇用和评估外雇律师——一套表格 § 3.13 与外部律师合作 § 3.14 薪金 § 3.15 公司审计 § 3.16 管理海外公司法律部 第4章 律师费 § 4.01 概论 § 4.02 收费方式的类型 § 4.03 确定费用及收费 § 4.04 账单提交后的工作 § 4.05 账单的语言风格 § 4.06 重新确定收费政策 § 4.07 收费的艺术 § 4.08 总结——成功获得费用的关键 § 4.09 律师收费的依据 第5章 薪酬和利润分配 § 5.01 薪酬的意义 § 5.02 劳动力市场的概念 § 5.03 薪酬待遇 总论 § 5.04 要考虑的因素 § 5.05 组织形式 § 5.06 在制定利润分配方案时要考虑的因素 § 5.07 合伙人的等级 § 5.08 灵活性和确定目标 § 5.09 利润分配程序的管理 § 5.10 专业领域上的考虑 § 5.11 确定利润分配的结构 § 5.12 联盟或团队 § 5.13 前瞻式或回溯式的利润分配方案 § 5.14 利润分配的基本模式 § 5.15 分层制 § 5.16 其他所有者的收入分配 § 5.17 在公司和政府部门中的工资体制 § 5.18 利用工资信息来确定工资计划 § 5.19 总结——重新评估薪酬体制 第6章 规模增长、合并和建立分所 § 6.01 律所规模的增长 § 6.02 1990和2000年代的增长 § 6.03 控制增长 § 6.04 就增长进行规划 § 6.05 为什么要合并？ § 6.06 合并的可能性 § 6.07 对合并进行规划 § 6.08 位于不同地域的律所合并 § 6.09 设立分所 § 6.10 理性的测试 § 6.11 合并最主要的成本？ § 6.12 大型律所合并——成功了吗？ § 6.13 成功合并的关键——紧密融合 § 6.14 国际分所 § 6.15 增长中的特殊问题 § 6.16 财务系统的合并 § 6.17 如何看待分所的成功 § 6.18 合并之外的选择 建立律所关系网和战略联盟 § 6.19 法律服务计划 § 6.20 精简和解雇 § 6.21 外雇专业人员 § 6.22 精简之外的其他方法 第7章 法律服务的规划和市场营销 § 7.01 战略规划与市场营销 § 7.02 制定战略规划 § 7.03 市场营销 § 7.04 律所营销经理 § 7.05 签约和收费 § 7.06 案例研究 § 7.07 在拥有多办公场所时的营销 § 7.08 找时间去营销 § 7.09 其他客户发展活动：对客户请求作出回应 § 7.10 结论 第8章 律师事务所恳谈会 第9章 普通律师的雇用、培训和提拔 第10章 合伙协议和专业公司协议 第11章 专业公司 第12章 员工的人事管理 第13章 行政体制和程序 第14章 会计事务和工作时间记录 第15章 计算机管理 第16章 律师事务所技术问题 第17章 办公室设计 第18章 非律师职员 第19章 不断变化的律师行业附录

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>