

历下区律师工作总结精选40篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/278474.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

历下区律师工作总结1

今天已经是农历腊月25了，20xx年很快过去了，我来我们所也已一月有余，清楚的记得第一天来我们所是个周末，那天我第一次从内部感受律师工作的气氛。在接下来这一个多月的实习过程中，也越来越体会到理论与实践的差异。一条看似明确的法律规定，运用到现实中，问题却是层出不穷，一个看似简单的实际问题，反馈到法律上，往往却是模棱两可，而在自己进入律师行业以前对这种现象可能是既看不见，也想不到，总之感受最多的是自身存在的差距和不足。具体方面总结如下：

>一、专业知识需要巩固和不断的学习

来我们所以前通过学校和平时对法条法理的具体学习，似乎感觉所有的法律我都通晓。而通过实践，我知道了，我只是一个初学者，一个刚刚进入法律行业的懵懂者。之前所学的法律只是大致了解而已，整个部门法的体系和连贯性，交叉关系，我全然不通。现在我明白了自身的不足和学习能力对于一个律师业务发展和业务能力的重要性。以前的学习只是给从事律师职业打了一些基础，或者说是仅仅为了迈过律师职业的门槛。社会飞速发展，新的情势不断出现，法律持续更新，现在是一个学习型的社会，根本不存在一劳永逸的学习，律师行业更是如此，没有自我更新能力的律师注定是要被淘汰的。终身学习能力对一个律师的生存至关重要。

>二、专业能力还需要进一步的磨练加强，与人的沟通能力和丰富的专业知识同样重要

要想作为一个合格的律师，并不是有证就行，不但要具备丰富的专业知识，而且要你具备相应的专业能力。与人的沟通能力和丰富的专业知识同样重要，不能有效的与人沟通。将是你事倍功半，现在虽然随着年龄的增长，在不断的进步，但以后的路还是很长的。

>三、工作态度需要进一步的转变

一月来，看到所里各位律师办理业务，勤奋和认真是他们的共同特点，这给我感受很深，重新认识律师不仅不是一个轻松休闲的职业，而且还是一个充满挑战、需要付出艰辛的工作，独立、勤奋和认真是一个律师必须具备的执业态度。人固有惰性和依赖心理，但为了所从事的职业和自我实现，必须克服这种惰性和依赖。

>四、人际交往方面的不足需要进一步弥补

良好的人际交往能力是一个优秀律师的重要素质。自己在人际交往方面存在缺陷，紧张、气氛不活跃的的场面时常存在，这应该是缺乏自信的表现。对此，在以后的执业过程中，自己要尽可能多学习，充实自己，提升自信心，人际交往从日常生活做起，从身边做起，得体表现自己，做到不卑不亢，不急不躁，在人际交往中找到自己，实现自己。

>五、对以后执业规划的一点想法

来律所面试的第一天主任就告诉我律师行业竞争的激烈，让我慎重选择，这些年从学习到考试，为此付出了很多，纵然以后的日子还需要不断的付出，也决心一往无前，随着社会的发展，律师变得越来越像学者+商人，不但要不断学习而且要注重营销，学习是个长久的过程，营销也不是一劳永逸的事情，这些就决定了现在的律师再不能那么的清闲，理解了律师自身的特征，所以要在以后的日子里：

(1) 结合自己实际情况确定营销的路线，注重品牌的效应。

(2) 在业务知识领域的学习上实现一专多能，有所取舍做出自己擅长的领域。诉讼业务是律师业务的基础，也是非诉业务的基础，诉讼更能准确地理解法律，运用法律，规避风险，在接下来的工作中，自己应当加强诉讼业务的锻炼，以期更全面的发展。在专业化方面，实习中不断发掘自己的潜力，系统的学习，找出自己擅长和比较感兴趣的领域，逐渐做到一专多能。

以上是我这一个月以来对律师和自己一些不成熟的认识，从认识律师，了解律师，和自己日后应该如何做一名律师方面做了总结，不足和学习充斥着自已总结感想的字里行间，由于表达能力所限，谬误之处不能避免，请予批评指正。

历下区律师工作总结2

一年来在指导律师.....的培养、指导下，其他执业律师的帮助下，我在山西庭满律师事务所取得了长足的进步，现就这一年来的主要工作总结如下：

2xxx年7月，我参加了申请律师执业人员集中培训，期间认真听取了各位资深律师的讲课同时也认真记录了各位老师所讲的内容，体会和收获颇多，现总结以下几点：

1、律师要不断学习，提高自身的素质修养。从各位成功的资深律师的讲课中，可以看出真正走向成功的律师必然是有着很好为人修养和专业素养的律师。从各位成功的律师身上，我们可以看到，虽然他们有的已腰缠万贯，在业内享有崇高威望和声誉，在自己的专业领域十分擅长，但他们都依然保持着谦逊的态度和不断学习的精神。我想这就是对自身为人和专业上的严格要求。一方面，从为人上说，律师这个职业是个需要广泛的人际脉络的行业，而良好人际关系的建立必然需要良好的修养和为人。另一方面，专业素养方面，只有具有良好的专业素养，锻炼出高超的执业技巧和积累丰富的执业经验，才能不断的为当事人提供优良的法律服务，更好的维护当事人的合法权益。而要想有良好的专业素养，就需要我们不断的去学习，特别是对于法治社会建设中的中国而言更是如此，法律的不断膨胀与更新，使我们时刻不能忽略学习。所以说，从培训中给我们年轻律师的一个主要启发就是要不断的学习，从为人和专业上严格要求自己，加强素质修养。

2、遵守律师执业道德规范和纪律：律师职业有自己行业的特殊性，基于这种特殊性，律师行业有自己行业所特有的道德规范和纪律。这应该是每个律师时刻铭记在心的。律师既不是天使也不是恶魔，而是法治社会中不可或缺的一个角色，这个角色最大的使命是根据法律来维护当事人的合法权益。这应该是指导每个律师执业的一个基本准则。律师在执业中要严格要求自己，理性对待案件。对在案件中知悉的当事人的隐私、商业机密以及 等都应该做到严格保密。在执业中要和法官保持一定距离和适当的关系。总之律师在执业中应严格遵守自己行业的执业准则，这样不仅使自己正当合法的执业有利于保护自己和提升自己，也有利于树立在公众心目中良好的律师形象。因为律师行业的整体形象会影响到每个律师在社会的地位和执业。而现在社会上存在很多对律师的误解与偏见往往就是由于一小部分律师在执业中没有很好的遵守职业规范，这就需要我们每个律师人反思和认真对待。

历下区律师工作总结3

已逝去的20xx年，对我来说是悲喜交集的一年。值得高兴的是因为农村信用社借款案件律师费的提取使我的收入比以往有了增加，遗憾的是业务发展上没有新的进步。过去的一年，无论是沮丧、忧郁还是快乐，毕竟已经过去，留下的惟有沉思、改过。现对我一年的执业情况回顾总结如下：

一、20xx年度律师执业期间，在工作中我始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，认真遵守执业纪律和行业规范，遵守职业道德，认真履行法定职责。能够依法、诚信、尽责地为当事人提供法律服务，忠实地维护委托人的合法权益，没有任何执业违法违规行为。能够模范遵守社会公德，珍惜和维护职业声誉，保证自己的行为无损于律师职业形象。

二、20xx年度我一共办理各类案件36起，其中刑事辩护及刑附民案件4起，民事诉讼案件30起，法律援助案件2起。今年的每起案件基本上都做了接待笔录，主要记录当事人的基本情况，当事人反映的事实及当事人的期望值，更重要的是明确告知当事人律师对案件的分析，案件可能遇到或面临的问题，以及案件的诉讼风险，都非常清楚地告知当事人，不对案件做任何承诺。这样在接案之前就让当事人了解到律师虽不承诺任何结果，但会尽心尽责依据事实和法律真正维护当事人的合法权益，认真做接待笔录的初衷是让自己的工作细致起来，把接待的每一位当事人的情况记录下来，一方面是为了告知当事人诉讼风险，另一方面也作为接待当事人经验的积累。让我没想到的是我真诚的告知反而获得了当事人的信任，接案率非常高。今后我还会继续不断探索工作的新方法、新路子，使自己的工作更加细致有序。

三、认真履行法律援助义务，20xx年我踏踏实实完成了法律援助工作，积极参加公益活动，还参加司法局组织的各项普法活动，参加法院组织的调研活动、多次为钢城区妇联接访的当事人提供免费的法律咨询服务。

六、下步工作打算。自己的执业规划与职业目标越来越清晰，进律所之前我对自己的定位就是要做一名出色的刑辩律师，那时觉得律师不做刑事辩护体现不出律师的价值，但真正开始执业了，在主任的帮助和引导下我办理了大量的婚姻家庭案件，反而觉得自己更适合做一些与大众息息相关的民事维权案件，案件虽小，收费不高，但我把别人的事当成自己的事一样真诚尽责去办，很多当事人是非常感激和信任的，也充分体现出一名律师的社会价值。通过这几年办理婚姻家庭方面案件的积累，对每个家庭的矛盾起因、夫妻之间、婆媳之间，孩子教育方面都有了很深的感悟，我正在参加心理咨询师的培训与学习，希望多年之后我不能再干律师诉讼业务的时候，能把这些工作积累延伸开，使自己真正能够成为一名家庭经营咨询师。我今年还代理了几起工伤赔偿的案件，依据法律，启动程序，运用调解手段，在没有任何证据，一分钱不给的情况下，一步步走到单位能够跟我们协商处理，今年有四起工伤赔偿的案件都是调解结案的，都达到了当事人的期望值，也减少了漫长的工伤待遇赔偿程序，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了对立双方的和解，也增进了社会和谐。我不仅要求自己在婚姻家庭纠纷及劳动法相关的劳动争议案件领域做精做细，做出成绩，我也会积极拓展一些与民众相关的民事诉讼案件代理，真正成为一名为百姓维权的律师。

今天的总结既是对自己执业经历的阶段性总结，也是对自己以后律师执业的一种激励和鞭策！感谢三位主任对我工作的引导和支持，感谢全所人员对我的帮助！

谢谢大家！

历下区律师工作总结4

自20xx年4月至今，在诚功所与大家一起学习和工作已有8个月时间，在此期间，我共参与办理案件12件，涉及房产纠纷、劳动争议、民间借贷、刑事等辩护等多个方面。在此特别感谢所里各位前辈同仁的指导和帮助，使我受益匪浅，进步颇多。下面我将分三部分与大家分享我的收获与感悟：

>第一部分：工作中的进步与不足

首先，在老律师的指导与帮助下，我从接待当事人、整理案卷材料、查询工商登记、户籍信息与房产档案，到法院立案、沟通承办法官推进案件进展，准备开庭材料，庭审质证辩论，以及刑事会见、写辩护材料等，都慢慢有了一定的认识与把握。

其次，我感触最深的是律师在办案过程中思维角度与严谨态度的重要性。每次拿到案件材料之后，必须要仔细阅读全部案卷内容，认真分析，通盘考虑，多角度思考，把握案件的主要矛盾；庭审过程中，根据庭审中的实际情况随时调整辩论思路与角度，最大程度地维护当事人的合法权益。工作过程中严谨的工作态度也是律师职业中非常重要的方面，例如在与当事人沟通过程中文件往来是否有据可询，法律法规的查询与引用是否规范、全面，对当事人的法律风险提示是否到位，庭前证据材料与辩护材料是否准备齐全等等。

第三，随着接触的案子越来越多，我对自身存在的缺点也有了更深刻的认识：首先，专业知识储备不足，致使每次在接触新类型的案件时总是无法准确把握案件的定性；其次，在与当事人和法官沟通方面经验不足，特别是电话沟通方面，总是不够专业；第三，在法律文书等材料的书写上不够仔细、严谨，措辞不准确，无法做出简洁明了的表述。这些都是我在今后的工作过程中必须改进的方面。

>第二部分：具体案件中的收获与分享

1、建设银行金融借贷案：从八月份开始协助李律师办理了16个建设银行金融借贷案件。在此期间，我学会了金融借贷案件的一般办理流程，也认识到了自己的不足与失误：首先，作为协办律师，应当在开庭前一周提醒主办律师开庭时间，并询问是否有特殊材料需要准备（例如，建行案件需要提前借卷并准备律师费付款凭证），若准备不及时则会对庭审产生影响；其次，在准备建行案件起诉材料时，应当认真审查建行提供的材料，对比起诉材料本身是否存在矛盾，不能过于相信和依赖现有资源，否则会出现差错，招致不必要的麻烦。因此，我告诉自己，一定要养成仔细、严谨的好习惯。

2、姜嘉宇劳动争议案：本案系个人案源，在刘律师的指导与帮助下为当事人争取到了合法权益。首先，关于案件的受理，应综合考虑各方面因素。例如，当事人的人品；案件证据是否扎实；对方当事人可否顺利送达等。其次，关于证据的把握，要仔细审查证据材料，阅读每一个角落，找出疑点，证据中可能隐藏着当事人不知道的内容。

3、周现洪提供劳务者受害责任纠纷案：本案系法律援助案件，历时近六个月，案件较为复杂曲折。通过此案，我深刻体会到“磨刀不误砍柴工”在办理案件中指导意义。在起诉前，我们应当根据当事人提供的信息展开调查和讨论，不要一味的认为当事人提供的信息就是正确的，有的时候当事人由于信息渠道闭塞，所了解的情况也并非案件事实。例如，本案当事人起初提供的信息有一定的诱导性，他并不了解上游单位之间的关系，导致我们采取了错误的诉讼策略，对案件的进展产生了重大影响。

4、薛太忠民间借贷案：通过本案，我了解到，有无明确有效的被告送达地址关系到案件能否顺利进行。法院的送达方式一般分为以下几种：首先通过电话通知；其次是邮寄送达，邮寄送达需要受送达人接收或者其近亲属接收，也可以由受送达人同住的成年家属代收，但代收人是同一案件中另一方当事人的除外；第三可以公告送达，公告送达需要具备两个条件，一是当地派出所的户籍证明，二是当地居委会开具的长期不在居住地证明。因此，送达环节是否顺利直接决定案件能否进一步开展，接案时应充分考虑送达问题。

5、知识产权业务：20xx年8月、12月，在曲律师和曾律师的指导下，跟唐宇一起，分别去了济宁和西安开展了KTV取证业务。通过KTV取证业务，我学会了如何与公证员相处，如何高效的完成任务。现在已掌握了取证的基本流程，对取证过程中的细节也能较好的把握。新的一年，首先要进一步夯实取证业务技巧，做到得心应手；其次要学习取证后公证书的制作、庭前材料的准备等相关工作；第三要学习此项业务的庭审技巧进而融会贯通，形成体系。

>第三部分：20xx年的计划与展望。

首先，珍惜剩下的实习时间，在业务技能上要有新的突破，争取熟练掌握民间借贷、劳动争议、交通事故等基本案件的办理流程，多跟老律师交流如何分析案件，如何找到处理案件的最佳办法，多研究案例和相关法律，打好专业基础。

其次，顺利拿到律师执业证。明年4月实习期结束，好好准备各种材料，力求一举拿下律师执业证，正式成为一名律师。

第三，确定自己的专业化方向。20xx年在认真的跟着老师学习的前提下，找到自己感兴趣的方面，用2-3年的时间进行专业化学习，形成自己的的一枝独秀。

实习期以已经过去了八个月，我深知成为一名优秀的律师并不是一帆风顺的，还会遇到更多的困难和挫折。但我坚信，解决问题的方法永远比困难多，只要自己踏实肯干，在今后的困难与挫折中吸取经验与教训并将其转化为今后更好工作的动力，相信自己会成为一名合格的律师。

历下区律师工作总结5

我抱着期盼与激动的心情，走进了x律师事务所，置身于真实的法律职业环境中，进行了为期三个月的实习。实习期间，x信律师事务所及其律师、律师助理等为我提供了一个提高自我、积累的机会和平台。在实习过程中我遵守单位纪律，服从工作安排，积极完成律师交办的工作，在律师的指导和自己的努力下，我了解和初步掌握了律师事务所的运作程序和律师的办案经过及技巧，弥补了知识上的不足，增长了社会见识，对自己学习和掌握法律、运用法律有了一个全新的认识。在此，我整理实习记录，对在x律师事务所实习期间的见闻、实践和感受写下这份。

>一、关于单位

x律师事务所是一家综合性律师事务所。律所秉承“海纳百川、群星闪耀”理念，广纳各地贤才，目前已拥有一支高

素质的法律精英团队，并在各个领域有着丰富的经验和往绩。x以满足客户广泛、多样的法律需求为根本目标，致力于为客户提供快捷、有效的专业法律服务。x服务遍及经济合同、务、国际贸易、建筑和房地产、金融、证券、知识产权、国际投融资、劳动人事管理、应收账款回收、企业信用管理等诸多法律领域，传统的民事、刑事、行政诉讼等也是x着力提供的服务内容。具体运作形式包括：为客户设计全套创新独到的法律计划、运用娴熟的专业技巧参与商务谈判、拟定严谨的法律文件、提供客户所需的专业法律意见等，并据此为客户争取最大的商业利益和避免权益遭受损害。

x与各级地方政府机关、司法职能部门以及大学法律系、经济系、其他学术研究机构保持着长期的、良好的工作关系，并得到全国司法界以及法学界知名人士的指导和支持。

x拥有优秀的律师团队和辅助工作人员队伍，拥有优良的工作环境、先进的通讯设备和文字处理设备，以及浓厚的法律人文氛围。x建有自己的法律信息收集和更新系统能及时收集和整理海内外各方面的法律和经济资料和数据，定期对中国经济、社会以及司法状况作实证调查研究，并及时处理形成报告，为企业或各类机构提供包括经济和法律在内的决策依据，同时将研究成果不断充实本所律师的知识体系，为提供尽善尽美的服务做出坚实保证。

我之所以选择x，是因为x律师事务所涉及的法律面较宽、实践性强，而且x的上述成就令我向往，能到这里实习并亲身经历一些法律实务，确实让我受益匪浅。

>二、关于实习目的和实习计划

(一)实习目的

- 1、通过实习，将在大学期间所学的理论法律与实践相结合，巩固知识，发现不足，以求积累经验、指导学习;
- 2、通过实习，培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力;
- 3、通过实习，培养社会适应能力和能力;
- 4、通过实习，树立正确的法律人观念和律师人思维。

(二)实习计划

- 1、熟悉律师事务所的各项管理制度;
- 2、熟悉与律师业务相关的法律法规及律师执业纪律;
- 3、熟悉律师事务所的业务来源、执业范围和执业环境;
- 4、掌握一般办公技能;
- 5、与律师接触和沟通，虚心接受指导;
- 6、整理卷宗、资料查询、法律文书撰写;
- 7、协助律师接待当事人，组织证据，开庭;
- 8、不断充实专业知识;
- 9、请实习单位出具实习鉴定;整理实习记录，撰写实习报告。

>三、关于实习经过

由于实习之前我就已经明确实习目的和制定了实习计划，这使得我在实习过程中有的放矢，积极主动寻找锻炼机会，并有得于许多律师的指点帮助，我的实习内容丰富多彩。这些工作有助于锻炼我的各种能力，也是以后职业生涯中必不可少的环节和方面。在完成一般事务性工作的基础上，我注重以下实习内容：

(一)通过整理卷宗熟悉律师整个办案流程和司法程序整理卷宗几乎是每个法学专业的实习生都要做的事。在安顿好之后，我接到的首要任务就是整理卷宗，看似简单的工作其实在你没做之前还是需要时间去熟悉和掌握的，比如装订次序排列就和办案流程紧密相关，也和相应的司法程序相对应。以民事卷为例，律师承办案件首先是要有律师事务所的批单，然后与当事人签订委托代理协议，取得授权;然后根据案情所撰写的起诉书、上诉状或者答辩状;接下来是组织调查材料以形成的证据，包括谈话笔录、证人证言和书证物证;最后再综合形成律师代理词。如果这个案件是法院已受理或者已结案，就还有出庭、举证通知书、判决书、裁定书等法院材料。因此，只要你认真和细心，通过整理卷宗你就可以了解熟悉律师的办案流程及相应的司法程序，这很重要。我并没有因为工作的繁琐而粗心甚至放弃，相反我很有兴趣并在其中受到启迪。

(二)通过协助律师咨询和律师开庭获得实务技巧法律知识方面的欠缺，由于这三个月来的锻炼，我能在较短时间内掌握，所以我觉得自己的差距和不足便是实务技巧，因为律师需要的是信手拈来，应付自如。而这方面获得的捷径就是跟随律师办案。虽然这次实习中跟随律师办案的机会不多，但我还是尽量把握。通过旁听律师咨询过程学习律师接待当事人的方式和分析问题的思维特点;通过旁听庭审了解案件的审理过程和律师在其中的技巧、。有时我也学习组织证据和记录要点，有问题也随时请教。

(三)通过各项实习工作及时记录实习心得，树立法律职业敏锐性和法律人思维律师的工作是严谨和实事求是的，律师的思维是敏锐与辩证的。面对案件，律师根据自身知识和经验往往很快便能着手解决。而面对问题的分析讨论，律师更是滔滔不绝，有理有据。我喜欢讨论，更喜欢与律师讨论。我观察律师的临场发挥，通过讨论获取知识、更新知识。“好记忆不如烂笔头”，为了提高动笔能力和保存有益信息，我习惯将所见所闻所思记录下来，有时也展开分析，这是为了树立法律职业敏锐性和法律人思维。比如实习期间我写了比如对证据规定、审判委员会、法院开庭等问题的思考，我都写下了分析。我发觉法律的掌握和运用确实很有趣。

(四)非诉讼业务在法律行业中的重大前景律师事务所的业务有诉讼和非诉讼两种类型，而随着社会经济的迅速和多元化的发展，非诉讼业务已成为越来越多律师事务所的主要业务组成部分和市场发展方向。弼信律师事务所与金融机构和大中型企业集团建立了长效的合作机制，为其提供合同起草与审查、土地转让、国有资产管理、股票证券、银行业务、企业破产、法律顾问等非诉讼服务。这些项目的标的往往很大，它表明非诉讼业务市场之大。

(五)专业化在行业竞争中的重要性弼信律师事务所虽然是综合性的律师事务所，但其每一位律师都是某一特定领域的能手，可根据需要随时组成不同专业领域的律师工作团队，为客户提供特定领域的专业化法律服务。这提醒学法学专业的我，对未来职业发展方向的选择要尽早明确，因为只有明确目标，通过努力学习过硬的专业水平，才能在未来的竞争和业务工作中取得优势。

(六)实习对加强和指导学习的作用

- 1、严谨、辨证与恒心。严谨、辨证的法律人思维在法律专业知识学习中起着重要的作用，而只有以坚持的心态才能树立信心，取得成功;
- 2、发现不足，弥补欠缺。实习过程中无论碰到的是专业还是非专业领域，我都积极查找资料，虚心请教律师。同样这个也应该运用到今后的学习上，这对提高自己是非常必要的;
- 3、不要急功近利。虽然意识到学识上与经验上的欠缺，但也许是积累不足，我对有些问题始终找不到解决途径。我想学习上也一样，不要急功近利，凡事讲究一个过程。

我决定在今后的学习中根据这次实习所得到的经验，处理好课堂学习与的关系，以及理论知识与实践内容的关系。

>四、结语

这三个月短暂而又充实的实习，对我接下来的学习和今后走向社会参加工作无疑是很有帮助的。这一点在实习之前和实习之后都得到了肯定。这次实习还让我懂得了为人处世的态度和方式，那就是既要谦虚好学又要适当肯定自己。我要感谢弼信律师事务所，感谢实习期间帮助过我的每一个人。我会继续努力，做到最好!无论现在的我活得怎么样，相信我可以活得更精彩。

历下区律师工作总结6

20xx年1月，我进入了XXXX律师事务所实习。光阴似箭，一年的实习期在忙忙碌碌之中已经接近尾声。回顾一年前

进所的第一天，拿着司考成绩单、刚从大学毕业的我满心欢喜，能够进入XXX所实习，我的心中充满了感激和幸运。但是，还没有等我调整好从一个稚嫩学生向社会人的转变，工作上成倍的压力接踵而来。我如同一匹初次渡河的小马，犹豫着迈出人生的第一步时，我发现河水并不是我原先想象的那么浅。

培根说：“对于一切事物，尤其是最为艰难的事物，人们不应当期待播种和收获同时进行。为了使他们更好的成长，必须有一个培育的过程。”我国法律规定在取得律师资格证后，只有到律师事务所实习一年，实习考核合格拿到执业证后才能称得上是一名真正的律师。我知道，这一年的实习期就是国家对我们的培育。感谢XXX所的无私支持与实习律师的耐心指导下，我获得了很多业务锻炼机会。虽然过程中充满的迷茫和艰辛，但在一次次的实践和总结中，在前辈们的心得体悟言传身教中，这一年我坚持了下来，并收获了很多，主要体现在以下几个方面：

>一、诉讼类业务

实习期间，我通过参与及旁听律师所里承办的各种类型案件，比较全面地掌握了各类诉讼业务的特点，以及如何充分运用诉讼中的各种程序和权利保护当事人的合法权益。

首先，每一个案件最先锻炼的是我的独立分析案情的能力。案情的分析是对整个案件的把握，我们要找出对我们有利和不利的环节，选定辩护思路。接着就是写质证意见，它是对对方的证据的意见和反驳，如果还没有选定辩护思路而直接写质证意见，就会无从下手或者写出的质证意见非常杂乱甚至会全部没有意义。我因为经验不足，会发现不了很多很重要的东西。所以之后我学会自己先写然后与指导老师的作比较，这会然我发现自己很多的缺陷和不足。

其次，提高了我的庭审能力。法庭是律师的战场，是律师价值的最大体现。经过多次庭审的参加，我认为提高自己的庭审能力可以从以下几个方面做起：

第一、对于新律师来说，由于出庭少，在开庭时难免会紧张，所以我们要首先锻炼和提高自己的心理素质，开庭时不能怕丢脸。

第二，要不断提高自己的语言表达能力，在日常生活中，我们要多听、多想，只有通过不断的训练，才可以提高自己的能力。

第三、庭审过程中一定要专心，时时刻刻把心思放在案件上，放在法官的发问和对方的观点上，这是我们才能做出正确适当的反驳。

最后，我撰写代理词和辩护词的能力提高。在对文案工作进一步熟练后，我的指导老师开始要求我独立的做出一个案件庭前所需的整套方案，包括摘卷、案情分析报告、证据目录、质证意见表、和庭前的辩护词或代理词；然后和他的方案作比较，以对比的方式来提高我们把握案件的能力。在独立的完成几篇代理词和辩护词之后，我认为写辩护词或代理词，首先要有条理，层次分明，要用简练的语言将自己的观点完全表达出来；其次要在尊重事实、尊重法律也尊重对方的

基础上，注意自己的措辞。再次要注重证据链，要学会用证据规则来支持自己的观点和反驳对方的观点。

>二、非诉类业务

实习期间，我协助所里的律师处理一些非诉类的法律业务，主要包括提供法律咨询、出具法律意见书、各类合同的起草和审查、参与客户的谈判。

自进入XXX律师事务所实习以来，我为很多当事人提供法律咨询，收获颇丰：（1）接待法律咨询首先一定要全面了解案情，若当事人没说清需要先问清。（2）在全面了解案情的基础上，问清当事人有哪些证据。（3）遇到自己不熟悉的问题，切莫打肿脸充胖子，忽悠当事人，我认为应该首先向当事人表示抱歉，然后实事求是的告诉当事人你这方面的法律法规不是很熟悉，需要看下法条弄清之后才能回答你，千万不要怕面子上挂不住，毕竟你是在实习阶段，当然也可以介绍另外的律师帮忙解答一下。

实习期间，我撰写法律文书能力得到提高。之前大学学习的法律文书课程，侧重的是对法院公文如判决书的学习和写作。律师的法律文书内容复杂，而且没有统一的格式，刚开始的时候我真的是无从下手。后来我学着把所里律师的各种文书统一整理了出来，按类型进行分类，现在各类文书的格式我已经基本上掌握。但是法律文书的写作内容

和技巧上还需要进一步学习和完善，法言法语的运用还不是很熟练，这一方面我还需要继续锻炼，继续提升自己。

我在实习期遇到最多的是对各类合同的审查，所里律师前辈告诉

我，合同的审查是律师价值最大的体现，一名律师业务能力的最大体现，就是你审查的合同是不同于其他律师审查的。合同中核心内容就是合同双方的权利与义务约定，在修改各类民事合同时，需要特别注意的是一定要注意权利与义务条款与违约责任条款必须相对应，给对方约定了什么样的权利义务就要给其扣上什么样的违约责任。违约条款与终止条款、解除条款也要一一对应。一份审查后的合同，应该能够有效防范可能发生的法律风险，尽可能维护我方客户的最大合法权益。

参与客户的谈判，也是律师重要的工作内容之一。我在实习期间有幸参加了多次会议谈判，这对我提高自己的谈判能力提供了很好的锻炼机会。谈判是律师个人魅力的重要体现，是律师广博知识的充分发挥。谈判时一门技巧，和一项很高深的学问，你不仅仅是表达出自己的观点，关键是你怎么能说服对方而让他们接受你的观点。谈判前，我们应该与自己的客户进行深入的沟通，了解客户实质上所需要的，谈判过程中，最重要的是掌握住“度”，商业谈判通常是一种以互利为基础的协商行为。谈判的本质是妥协，谈判的艺术是把握妥协的“度”，掌握了适当的尺度，谈判才会取得预期的效果。

>三、对律师及律师职业的重新认识

一年的实习期，让我深入到律师这个行业，使我从当初书本上、电视里对律师及律师这个职业的肤浅认识变得逐渐深刻。以前总以为过了司考，掌握了专业法律知识就万事大吉，后来才发现律师其实是一类实践性职业，丰富的实践经验有时会比精专的法律知识更为重要。

首先，我对律师职业的认识更深刻。经过一年的实习，对律师职业

业有了更加深刻的了解和体会。律师是维护权利的职业。具体为：

- (1) 维护当事人的合法权益
- (2) 维护法律正确实施，维护社会公平和正义
- (3) 推动社会的和谐与进步
- (4) 维护社会的公平与正义。在今后的法律生涯中，我会将思想付诸行动，忠于事实，忠于法律。

其次，我对律师职业道德了解更深入。律师职业道德的核心在于诚信。律师诚信是律师职业道德重要的基本原则。律师宣传时，要做到规范宣传。律师收费过程中，要做到规范收费。代理案件过程中，应当保守当事人及国家秘密。办理案件过程中，要注意处理好法官、检察官、警察、仲裁员其他法律职业人员关系。

最后，我对律师执业技能感悟更深刻。最为根本的就是“以事实为依据，以法律为准绳”。一切案件都要以案件客观事实和证据、以现行法律规定为准。对于案件客观事实，一定要注意证据的收集与运用，因为事实是建立在证据基础上，事实是靠证据来证明的。因此，对证据的收集、提交、运用、质证是很关键的。对于案件适用的实体法律、法规、司法解释，一定要研究透。对其立法目的、立法背景、立法精神，适用范围、条件等务必要吃透，对程序法律问题一定要非常的娴熟。

法学是一门实践性很强的学科，来了律所才真正理解了这句话的含义。理论基础和社会实践必须结合才能干好律师这行，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在能接触到的案子中，观摩律师的办案经过才发现自己知识的匮乏和实践的浅薄。学无止境，我很庆幸能发现自己的不足和差距。在所里帮律师整理过卷宗、为案卷编码、写办案总

历下区律师工作总结7

今年上半年我们党支部在市司法局党委和律协党委的领导下主要抓了以下几个方面的工作。

>一、抓了党员律师带头作用，促进了全所的业务发展。

我所现有执业律师2xxxx(其中专职1xxxx, 兼职xxxx)实习律师xxxx, 助理xxxx, 执业人员和准执业人员共计3xxxx。有组织关系的党员律师xxxx, 助理xxxx, 共计xxxx, 占上述人员的四分之一左右, (其中另有xxxx专、兼律师系_党员组织关系在原单位未转入。本地或外地诉讼, 非诉讼业务大量由党员律师拓展和受理, 从半年统计看, 党员律师拓展业务占所总量的80%, 经济效益占9xxxx。由于党员律师的带头作用, 非党员律师自拓业务明显上升, 上半年无“挂白牌”(无自拓业务)情况, 所有律师都有自拓业务。其创收也大幅度提高。

>二、提高了合作意识, 加强了团队精神

针对律师行业特点, 我所党支部长期以来注重了对党员律师合作意识的培养, 在所里已形成传统的前提下, 继续针对新入所的党员律师进行合作意识的培养, 有意识提倡协同办案, 互相无偿进行业务互助, 使之更快适应了所的氛围, 团队精神得到了加强。

>三、坚持正确的政治方向, 抓规范促发展。

我们继续抓了坚持党的领导, 明确法律为经济、为民服务的政治方向。半年来, 首先认真学习和落实了上级党委要求学习落实的有关方针政策, 使党员明确了政治方向, 提高了政治素质。其次, 在抓政治方面做到了有失放失, 把抓执业规范、执业管理, 执业纪律、执业道德, 与政治素质教育进行了结合, 体现在了具体行为中践行了政治挂帅的基本指导思想, 促进了发展, 使业务发展, 执业水平的提高有了明显的效果。

>四、存在的问题

首先党员律师政治素质有待进一步提高, 把自己混同于普遍律师的现象依然存在。其次, 主动把政治学习和业务学习结合起来不够, 有重业务轻政治的倾向。

>五、下半年工作安排

(一)强党支部组织生活, 注重党员律师的教育

(二)加大对入党积极分子的培养, 对已交入党申请书的并符合要求的抓紧发展

(三)结合律师队伍的整顿抓好所里的思想整顿、制度完善、行为规范。

历下区律师工作总结8

坚决拥护中国_的领导, 坚持四项基本原则, 认真参加政治学习, 认真贯彻党的治国方针, 有良好的职业道德, 热爱本职工作, 责任心较强, 并具有一定的钻研和创新精神。工作任劳任怨, 敢挑重担, 乐于接受领导安排的常规和临时任务, 并能认真及时地完成。严格遵守纪律、规章制度, 工作积极、主动、讲究效率。一年来我们所各项工作得到了有效促进。现将以来的工作情况述职如下:

>一、加强学习, 认真掌握理论和实际应用。

在工作中, 能根据需要有计划地学习政治理论、先进的法学理论和文化业务知识。继续主动、认真地参加律师培训学习, 尽力做到学以致用。积极参加实践活动, 并能做到有准备、有成果、有探讨、有反思、有提高。本年度我努力探索, 大胆尝试, 逐渐摸索出了一套适合自己的工作方法。提高了工作效益, 一是加强政治理论学习, 坚持_理论和“三个代表”重要思想的学习, 坚持全面落实科学发展观, 提高自身理论水平。二是健全完善律师各项制度, 形成有章可循、有据可考的约束机制。三是坚持集体领导下的个人分工负责制, 各司其职, 各负其责, 形成工作的整体合力, 盘活班子成员的“能量”, 把我们事务所建设成团结核心。四是提高工作能力。注重对新入的实习律师独挡一面和处理复杂问题的能力及相互协作的意识的培养。在过去的年度里, 我认真学习法律法规, 团结同仁, 奋力拼搏, 与时俱进, 完成了预定的各项目标任务, 为本地的法制化建设, 为维护社会稳定和公平正义作出了积极贡献。

>二、发挥律师社会的职能, 积极参与法律援助。

根据上级司法行政机关的要求和分工, 我所组织了律师进社区活动, 坚持每月一次到服务点免费为群众提供法律服务, 根据本所安排, 我积极参加律师进社区活动, 认真履行职责, 热心为社区群众提供免费的法律服务。我还积极

参加青少年维权活动，最大限度的维护青少年的合法权益。法律援助构建社会主义和谐社会。中央决定明确提出：“要适应我国社会的深刻变化，把和谐社会建设摆在重要位置，注重激发社会活力，促进社会公平和正义，增强全社会的法律意识和诚信意识，维护社会安定团结。”公平和正义是和谐社会的重要标志。随着社会主义市场经济体制的建立，原有的利益格局发生变化，从全体人民利益一致，转向在人民根本利益一致的前提下存在着不同群体的利益要求，利益多元化的格局已经形成。在这样的背景下，必须充分运用法律手段，协调处理好各种利益关系之间的矛盾冲突，维护合法权益，打击不法行为，倡导社会正义，营造社会公平。在这些服务过程中，树立了律师良好的社会形象，取得了显著的社会效益。

>三、在律师工作中积极开展业务工作。

作为河南阳夏律师事务所的一员，积极响应上级领导的号召，认真开展律师业务。特别是20xx年度，我作为一名律师在积极的宣传法律的同时，自己办理了法律援助案件5件，非诉案5件，民事案11件，刑事案件3件，总办案24件。通过以上的服务切实维护了当事人的合法权益，维护了社会稳定，实现了律师的社会价值。

>四、政府领导、律师服务，助中原经济区腾飞

中原经济区建设是省委、省政府认真贯彻落实党的_精神，全面践行科学发展观，落实《促进中部地区崛起规划》的重大举措，承载着河南人民的梦想和希望。太康县是农业大县、人口大县，经济建设依然存在大量问题，虽然在县城周边区域建起了经济园区，但仍陷于发展不足，矛盾突出大，所以在所内统一指导下，我积极参加并配合县委县政府的工作进入该区，解决矛盾、避免矛盾升级发展，对征地矛盾的特点向政府献言献策，使经济建设顺畅进行作出了一定贡献。

>五、存在的问题和改进措施。

回顾一年来的工作，我在思想、学习和工作上取得了新的进步，但也存在不足之处，理论知识学习深度不够，业务水平还较低，开拓精神不够强，这些不足，希望大家在今后的批评指正，我只有刻苦学习，努力工作，向大家学习，取长补短，为全面建设和谐社会目标作出自己微薄的贡献。做一名党和人民都放心的好律师。

历下区律师工作总结9

一年来，在领导的悉心关怀和同事们的热心帮助下，我认真学习方针政策，努力熟悉业务技能，严以律己，勤勉工作，较好地完成了各项工作任务，现总结如下：

>一、积极学习，提高自身素质

自今年四月参加工作以来，我始终将学习放在重要位置，努力提高自身综合素质。一是认真学习党的政策方针，努力提高自己的政治理论水平;二是了解了一些实用的法律法规知识，努力使自己成为法律法规的宣传者和落实者;三是积极向领导、同事学习，努力学以致用;四是不断学习业务技能知识，个人简历努力使自己工作上台阶，得到同事和领导的认可。

>二、踏实工作，完成各项任务

工作中，我正确定位、认识自己，从工作的需要出发。

(一)端正工作态度。本着以服务为宗旨，积极主动，探索方法，任劳任怨。年内努力完成单位交办的各项临时性工作，积极探索残保金征收工作相关业务，认真学习业务相关理论知识，刻苦学习文秘相关知识，认真完成年报等相关统计工作。

(二)遵守各项制度。遵守各项规章制度，主动接受监督。

>三、提升自我，适应工作需要

我对自身严格要求，以制度、纪律规范自己的一言一行，及时总结工作，查缺补漏，对新分配的工作主动衔接、积极研究，力争做到尽快适应工作总结工作、尽早投入工作、尽力完成工作。

我深知，虽然参加工作才几个月，在本年的学习、工作、思想作风等方面，自己与组织要求的差距还很大，很多工作做的还不够完善等，在许多的方面都需要加强。在今后工作中，我定会虚心学习、长远规划，以饱满的热情、踏实的作风、努力把各项工作做得更好。

历下区律师工作总结10

>一、律师执业要具备很强的综合素质

律师执业不仅要掌握大量的法律专业知识，而且要具备很强的社会经验和综合素质，以点带面，全面发展。要学会用社会主义法治理念指导现实的法务工作，看人生百态，观社会风云。社会在发展，情势在变化，新的问题，需要新的思维，只有不断的努力学习，勇于实践，才能做与时俱进的合格律师

>二、律师执业要维护当事人的合法权益

律师最为基本的职责是维护当事人的合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义，实践证明，律师参与诉讼、仲裁有利于推动纠纷解决，有利于配合法院依法查明案件事实和正确使用法律，公平解决纠纷。法律的核心是公平和正义，也是一名合格律师在执业过程中必须始终遵循的基本原则。在今后的法律人生中，我会忠于事实，忠于法律，忠于正义。

>三、律师职业道德的核心在于诚信

律师职业道德重要的基本原则就诚信，律师职业道德的核心也在于诚信。律师宣传时，要做到规范宣传。律师收费时，要做到规范收费。代理案件过程中，应当保守当事人的秘密。办理案件过程中，要注意处理好和法官、检察官、警官、仲裁员其他法律执业人员的关系。

>四、律师执业要始终以事实为依据，以法律为准绳

律师经办的一切案件都要依据客观事实和证据、以现行法律规定为准。对于案件客观事实，一定要注重证据的收集与运用，因为事实是建立在证据基础上，事实是靠证据来证明的。对于案件适用的实体法律、法规、司法解释，一定要研究透。对其立法目的、立法背景、立法精神，适用范围、条件等务必要吃透，对程序法律问题一定要非常的娴熟。因为程序公是实体公正的保障。没有程序，实体公正则无法启动、无法推进。

>五、全面地掌握诉讼业务的特点

- 1、要具备独立分析案情的能力。案情的分析是对整个案件的把握，我们要结合对方提交的诉状，找出对我们有利和不利的情节，充案分析情，明确辩护思路。认真比较分析对方提交的证据资料，拿出质证意见，做到心中有数。
- 2、要不断提高案件的庭审能力。律师价值的最大体现，就是开庭的全过程，庭审驾驭能力尤为重要。对于新律师来说由于出庭少，在开庭时难免会紧张，首先要锻炼和提高自己的心理素质，要不断提高自己的语言表达能力，庭审过程中一定要集中精力，把心思放在法官的发问和对方的观点上，思维清晰才能做出正确适当的反驳。
- 3、要认真书写代理词和辩护词。首先要条理清晰，层次分明，用简练的语言将自己的观点完全表达出来;其次要在尊重事实、尊重法律也尊重对方的基础上，注意自己的措辞;再次要注重证据链，学会用证据规则来支持自己的观点和反驳对方的观点。

>六、提高了处理非诉讼类业务的专业能力

- 1、主要包括提供法律咨询、出具法律意见书。接待法律咨询首先一定要全面了解案情，若当事人没说清需要先问清。在全面了解案情的基础上，问清当事人有哪些证据。依据所学法律知识，出具法律意见书。
- 2、法律文书的写作，整理各类法律文书，按类型分类。基本掌握了各类文书的书写格式。但是法律文书的写作内容和技巧上还需要进一步学习和完善，法言法语的运用还不是很熟练，这一方面我还需要继续锻炼，继续提升自己。

3、各类合同的起草和审查。我在实习期遇到最多的是对各类合同的审查，合同中核心内容就是合同双方的权利与义务约定，在修改各类民事合同时，需要特别注意的是一定要注意权利义务条款与违约责任条款必须相对应，违约条款与终止条款、解除条款也要对应。一份审查后的合同，应该能够有效防范可能发生的法律风险，尽可能维护我方客户的最大合法权益。

4、参与客户重大项目的谈判。我在实习期间参加了多次会议谈判，提高了自己的谈判能力。谈判是律师个人魅力的重要体现，是律师渊博知识的充分发挥。谈判时一门技巧，和一项很高深的学问，你不仅仅是表达出自己的观点，关键是你怎么能说服对方而让他们接受你的观点。做为律师要不断的提高谈判的艺术和技巧。

总的来说，在实习期间，我深刻地感受到了律师的责任和压力。很多法律现象和法律事实，不是单纯依靠法学理论和法律条文能够解决的。因此，我在以下方面仍需加强学习：

1、通过从事具体的律师业务，越来越体会到理论与实践的差异，要不断加深自己对法律的理解。一条看似明确的法律规定，运用到现实中，问题却是层出不穷，一个看似简单的实际问题，反馈到法律上，往往却是模棱两可，而在自己进入律师行业以前对这种现象可能是既看不见，也想不到。社会飞速发展，新的情势不断出现，法律持续更新，现在是一个学习型的社会，律师行业更是如此，做为一名律师要终身学习。

2、必须克服惰性和依赖，勤奋和认真是律师必须具备的执业态度。在这一点上我要检讨自己的惰性，在执业过程中，自己要多学习，充实自己，律师是一个充满挑战、需要付出艰辛的职业。

3、要提高自己的人际交往能力，人际交往从同常生活做起，从身边做起，得体表现自己，做到不卑不亢，不急不躁，在人际交往中找到自己，实现自己。诚信做人，认真做事，忠于事实，忠于法律，全心全意为当事人提供最优质的法律服务。

4、提高自己的语言表达能力;关于语言表达能力，我认为没有什么捷径可以走的，只有通过不断的训练才可以逐步提高。所以在日常生活中我们要多听，多看，多写。

5、对自己的人生要有清晰的规划和追求。想要做一名优秀的律师，从成为合格的实习律师开始，要时刻告诫自己耐得住清贫和寂寞，踏踏实实做事，认认真真做人，努力坚守自己的信念。我认为只有这样才能将利益和诚信分得清，不为利益而毁掉自己的诚信，要尊重事实，恰当运用法律，在事实与法律之间寻求平衡。

总之，通过这一年多的实习期间，经过努力的学习，掌握了一定的法律知识和基本的办案技能，深知律师在执业过程中也要不断追求进步、终身学习，才能更好的维护当事人的合法权益，促进社会和谐。我在未来执业的道路上，一定会克服困难，早日成长为一名优秀的执业律师。

历下区律师工作总结11

积极做好xx管理区的应债维权工作，努力化解各种矛盾，全力维护社会和谐稳定。一年来，接访应债、维权、维稳和法律服务工作取得了新的成绩，圆满地完成了领导交办的各项工作任务。现将全年来的工作情况总结如下：

(一) 全年主要工作概况。

(二) 主要经验及做法。

1、充分发挥法律专业优势，积极做好普法工作。

一年来，本人积极投身于普法工作，根据“五五”普法工作目标和要求，紧紧围绕xx管理区应债维稳工作大局，积极应对应债工作的新情况、新问题，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高机关和区属企业职工的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用下企业调研、开展普法课和专题法律讲座等多种形普法，取得了良好的实际效果，为促进xx管理区机关和区属两个文明建设和社会和谐稳定作出了贡献。

一是针对xx管理区属企业多的特点，重点宣传劳动法。本人多次深入到xx公司、xx房产、副食品公司、xx公司等企业，与职工交心，着力宣讲劳动法和劳动仲裁法方面的法律知识，切实维护职工的合法权益。

二是宣讲安全生产方面的法律知识，预防和减少安全事故的发生。针对区属企业类型多、安全生产任务重的情况，

每半年和节假日前都下企业进行安全生产知识的宣传和督促，三年来，所有企业没有发生大的生产安全事故。

三是开展干部依法行政教育，树立依法、高效、廉洁、责任干部意识，为单位“争先创优”提供法律服务。

四是开展保密法的宣传教育，加强保密意识。xx管理区历史遗留问题较多，特别是一些工作秘密要求高，保密工作难度大。通过开展保密知识竞赛、签订保密责任状等形式进行保密法知识的宣传。

五是积极参与社会治安的综合法理工作，做好法律服务，全力维护社会和谐稳定。

2、妥善处理信访投诉，全力维护社会和谐稳定。

今年，正逢亚运在广州举办，航展在珠海举行，“两会”是向世界展示珠海的良机，也是挑战，实现两个确保的敏感时期，维稳工作显得更为重要和突出。为认真落实区委、政府的要求，做好同区信访、司法部门的联络工作，建立互动、互通的信访联动机制，针对出现的个别影响较大、难以处理的信访案件，及时请求有关部门给予配合。本人还对历年来的重点上访案件进行排查，并向领导提出建议，确保排查到位、措施有力、责任明确。同时着重参与了对重点上访人物的稳控工作，为珠海航展积极的社会和谐稳定做出了努力。

3、充分运用专业知识，切实维护我方权益。

积极倡导“能动司法”，正确处理司法主动性与被动性的关系，在具体工作中充分发挥主观能动作用，积极运用参谋职能，既主动有为，又依法慎为，以增强应对金融危机的能力，有效担负起“保增长、保民生、保稳定”的重大司法使命。

一是发挥优势，当好参谋。本人及时深入到相对困难的企业中去，为其积极解困，充分发挥自身精通法律法规、熟悉诉讼程序的优势，积极参与企业发展情况分析，梳理法律问题，提供意见建议，帮助完善解困方案和措施；

二是依托职能，建言献策。在比较严峻的宏观经济形势下，针对经济纠纷案件增多、类型变化的实际，经过认真分析研究，提出妥善应对经济纠纷，切实防止经济下滑的建议；

三是健全机制，争取主动。主动贴近基层，加强沟通协调，形成工作合力，对影响面广的大要案和热点问题，及时报告有关领导，以利于从全局统筹的高度更好地防范和化解风险，控制负面效应。建议建立群体性纠纷、突发性事件应急处置预案机制，完善与当事人调解沟通对接机制。

（三）工作中存在的问题和不足。

主要表现在：

一是对贯彻落实的自觉性不高的问题。

二是思想解放不够、开拓创新发展办法不多的问题。

三是工作作风有时漂浮，组织纪律观念淡漠，工作责任心不强的问题。

四是对新类型疑难案件的研究和探索不够，对新情况、新问题缺乏深入研究，方法不多，法律服务与单位的司法需求尚有差距，便民、惠民措施有待进一步改进的问题。

五是涉债信访问题仍很突出，解释劝说工作不细致，缺乏说服力，应对措施还需加强的问题。

六是对当事人存在态度欠文明、工作方法简单、公仆形象不佳等现象，有时不注意谨言慎行，特别是在接待当事人过程中表态草率，直接影响了办事效果。

这些问题和不足，我将高度重视，认真总结，积筹良策，在明年的工作中，将采取有效措施，切实予以解决、克服。

历下区律师工作总结12

辞旧迎新又一年，在贵公司各位领导的大力支持和积极配合下，我们完成了20xx年度的法律顾问工作，在这一年间，贵公司的经营、管理风险也得到了有效的防范。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，更好地为贵公司未来的发展提供有效的规范管理及风险防范，现将过去一年以来的法律顾问工作从正、反面及建议进行总结如下：

>1.工作总结

帮助公司制定《公司管理制度》

通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理;明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序;积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平;完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。

严格审查和制定公司各类合同

通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订的各项合同，使贵公司完善了公司的合同管理，预防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

积极参加公司的日常工作会议

了解公司的经营，管理情况，对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使公司生产、管理更加稳步有序。

协助贵公司高层进行问题审查

赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时贵公司的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险，使得贵公司在抉择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。

参与贵公司的股权收购商业谈判

分析在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了公司的利益，预防了风险的发生。

积极处理贵公司与xx集团有限公司建设工程施工合同纠纷一案。

及时与对方当事人和法官沟通，对话，努力把工作做细、做好，最大程度的使公司资金尽快的回笼。在20xx年度的法律顾问服务工作过程中，我们律师的工作取得了一定的效果。通过20xx年度的法律服务，能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作，贵公司无论是经营管理环境、模式，抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善，而且从风险防范和控制角度看，通过我们律师的顾问服务，20xx年度，我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标，公司的风险控制能力明显增强。

>2.工作存在不足

工作积极性仍需加强

贵公司与我所建立常年法律关系后，我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务，贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的，然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度，其中许多隐性的问题未能发现，可能就是潜在的风险，这点律师服务不到位，不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题，进而通过律师专业的知识予以防范，避免以后产生纠纷。

顾问工作内容和范围不够深入

顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》……但由于律师未跟进合同的履行、实施，就算是一份好的合同但如果细节注意不够，仍然会产生纠纷。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况，应注意的事项和收集的信息可能不到位，可能达不到法律上的证据形式和效力的结果，这可能产生隐性的纠纷，以后律师应加强监督的力度。

>3.未来工作建议

贵公司应注意股东大会、董事会、监事的权利、义务

据本律师所知贵公司仅四名股东。虽然如此，但形式上的如法定的每年必须召开一次股东会、董事会，对会议决议的内容，公司应当备案，便于审计或重大事项有据可查。

利润分配根据公司法原则，有限公司承担的是有限责任，公司法的原则是资本不变和资本维持。另根据《公司法》第167条公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。本律师建议：每年由执行董事制定分配方案，由股东会决议，将提取10%以后的利润全部分配给股东个人，明确公司财产与股东个人财产，做到资产与注册资金相对一致即可。若股东长期不分配利润，将导致本属股东个人可分取的财产与公司财产混同，一旦出现赔偿、解散、破产等情形，势必将本来可以属股东分走的财产，归入了公司，最终为公司承担了不必要的债务。

加强财会会计的管理根据公司法第165条：公司应当在每一会计年度终了时编制财务会计报告，并依法经会计师事务所审计。财务会计报告应当依照法律、行政法规和 财政部门的规定制作。第202条：公司违反本法规定，在法定的会计账簿以外另立会计账簿的，由县级以上人民政府的财政部门责令改正，处以五万元以上五十万元以下的罚款。第203条：公司在依法向有关主管部门提供的财务会计报告等材料上作虚假记载或者隐瞒重要事实的，由有关主管部门对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处以三万元以上三十万元以下的罚款。第二百零四条公司不依照本法规定提取法定公积金的，由县级以上人民政府的财政部门责令如数补足应当提取的金额，可以对公司处以二十万元以下的罚款。本律师建议财经制定是公司的核心，不仅在聘用相应人员上而且在制度上应严格规范操劳作，一旦违规作帐，作帐外帐将可能产生行政处罚的责任。

加强对员工的管理和法律意识的培训员工的素质和形象代表着公司的实力、规模及发展。员工是公司的组成部份，留住人才是公司仍以发展的前提和保证，由于有些员工不懂劳动法规，可能随时流动。本律师建议：首先，制定详细的规章制度，对员工严格要求，在外界表现出贵公司是一个纪律严明、做事严谨、有文化、有修养的正规大公司，以便提升公司的整体能力，以求在市场经济中更具竞争力;其次，对员工进行法制教育，特别是劳动法律、法规，以便员工能明白自己的所作所为是否合法，会产生怎样的后果，最终达到让员工与公司融为一体，以调动其积极性、创造性、让公司获得更大的利益;最后，丰富员工的文化生活，加强业务的培训，让员工明白自己不仅在贵公司获得发展，赚取金钱，还能提升自己，提升员工的凝聚力。

历下区律师工作总结13

执业一年半，感触良多，我本来就是十分敏感的人，在这样复杂的环境里更是感慨良多了，只是，这些都隐藏在了我水不扬波的职业形象与泰山崩于前而色不变的职业要求下，在骨子里，早已波涛汹涌，暗流涌动。

想说什么不知从何说起，先想到哪说到哪吧，没有什么主题。

首先说说收入，我觉得这个问题很现实，也很实际，很多人虽然摆出一副清高的嘴脸，但说白了，你缺少不了，理想和信念都是在吃饱之后的事情。

执业一年半，我月入超过了一万，有大小月之分，但是低的时候也没低过8000，多的时候还有一万七八的时候，我在北国的一个中等发达城市，当地的房价在4000-6000之间，所以这个数字还是不错的，如果你在北京上海赚了那么多的钱，那么，不能说你赚的和我一样多，在不同地区，人民币有着不同的使用概念。

很多人抱怨自己没有案源，没有案子，吃不上饭，我也不知道你们有什么原因造成了这个局面，但是之所以出现这种情况，原因无非两种，一是你方法不对，需要调整。二是你根本不适合，需要调动。希望那些朋友琢磨自己属于哪种情况，赚钱其实很容易，我身边很多和我一起执业一年半的人，都已经赚的和我差不多了，我现在一个月三两个案子，平均收费在3000-4000元，这是比较喜欢的方式，案子不多也不少。不多者，我可以有充分时间做好。不少

者，这些钱足以让我过得比较体面。我对我现在的生活状态和工作状态都十分满意，不怕不谦虚的说，我很优秀，我配得到当事人的信任和当事人的律师费。

我到现在做过二十四個案子，二十一个当事人都对我十分满意，二十四個对方律师都在当时和以后的场合表达过对我的敬意，至于审理案件的二十四個法官，大半都当着我当事人的面，告诉他们，就该找这样的律师，的确，我个性很强，用我们东北人的话来说，我不惯着我看不上的人，所以也会遭到一些人嫉恨，但是我更本不怕，法官认可我，对方律师敬畏我，我的当事人信任我，这就是我的资本，有了这些，我就是个压不垮，打不倒，锤不扁的人物，我以上的这些小成就，很多人看了都会说我吹牛，但是你们爱信不信，这些成就，很多律师一辈子遇见三两次就够炫耀的了，我却已经盲目了，但是那感觉很享受，我对每个案子都足够努力，我配的得到这些!

印象最深的一次，我到某小法庭办理一个案子，结果本来四五万的赔偿，我一万就调解了，法官和我握了三四次手，把我从四楼送到一楼大门口，对我的当事人说：我就喜欢这种律师，既有业务，又能维护当事人的权益，还能办成事!那个当事人从此打官司没找过别人!

那些抱怨和迷茫的人，如果你能做到我这一点或做得比我好，你们怎么会没案子，会不赚钱那?

当我说这些话的时候，我的确志得意满，十分嚣张，我从不掩饰，我不喜欢无聊的谦虚，我该有的评价，就应该有，别人不夸我，我都会自己夸自己，但是我不行的地方，我不介意任何人知道，我活的就是那么简单直接而有效率。

我说这些的时候，是想告诉所有的后来者，请你们在听惯了失败者的抱怨后，听听我们这些不算太失败人的话，律师这个行业没有错，这是个十分好的行业，好到无可比拟，但是，没有金刚钻别揽瓷器活，你是不是那块料，得有实践检验，但是，你不行，那仅仅是你个人的能力问题。

我一个月只需要工作七八天，其他时间都在会友和享受生活，读书，这七八天，我就赚了四五个国企工人的工资，而且我时间自由，无拘无束，还有比这更好的工作吗?我想不到了，而且，工作中我与人方便，广结善缘，各行各业都有我的朋友，因为我在他们危难时帮过他们，我帮他们的时候不遗余力，他们帮我的时候也好不推脱，我帮朋友办了很多事，都是利用其他朋友的资源，可是在整合的过程中，我就帮了各种各样的朋友，我帮一个医生朋友的孩子读重点小学，是通过一个小学老师，我帮助那个小学老师的父亲住院，是找了那个医生朋友，但是他们都领我的情，这种事我做了无数，没要过一分钱，但是这都是资源。

那个医生是创伤科的，要了我一盒名片，每次有病人入院，他就问是不是交通事故，然后就让他们拿着我的名片找我，那个小学老师，和家長聊天时候，发现他们有问题就让他们来找我，这些是我用人心和能力换来的，那些曾经记恨我，怀疑我的人，同样可以在帖子里嘲笑我和质疑我，只要你们私下里扪心自问，我能做到这些，我凭什么不能成功，不能赚钱?凭什么?

做律师就是做人，你做人得到了认可，案子就会上门，赶都赶不走。我现在，已经可以说，我就是坐在家裡，什么都不干，都会被当事人推着走了。

有个当事人，我根本不想做他的案子，嫌麻烦，他就把钱塞在我手里跑了，他说别人律师要三千他不干，非要给我五千，我还不接，他说虽然初次见面，但是我条理清楚，一看就是好律师，他信任我。我能做到这些，我又凭什么不赚钱，不成功?凭什么?我扪心自问，一年半，几十个案子，我敢拍着胸脯说，我没对不起过任何一个当事人，或者极个别人对我不满意，但是我敢说，如果连我都不能让他们满意，就没有几个律师能让他们满意，而且那些能让他们满意的律师，一定业务精湛到令我叹为观止，估计不会屈伸赚他那几个钱，我不是说我多优秀，我是说，在只收五千以下律师费的律师里，我提供的业务是优质的，我的态度是认真的，我的人品是可信的。

把这里的律师比成车，兄弟我就是捷达，我是没有奔驰体面，没有奥迪高档，没有宝马性能好，但是我皮实，耐用，油耗低，值得信赖，毕竟是德国品质，关键是我保养也比他们低得多····我能做到这些，我又凭什么不成功那?只因为个别人的嫉恨和怀疑，我就得配合他们的自卑和嫉妒而失败吗?不，我会成功的，而且，会更大的成功。

历下区律师工作总结14

辞旧迎新又一年，在贵公司各位领导的大力支持和积极配合下，我们完成了xx年度的法律顾问工作，在这一年间，贵公司的经营、管理风险也得到了有效的防范。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，更好地为贵公司未来的发展提供有效的规范管理及风险防范，现将过去一年以来的法律顾问工作从正、反面及建议进

行总结如下：

>一、从我所律师在>xx>年>11>月>27>日起至>xx>年>11>月>26>日的顾问服务过程中，我们主要做了以下工作，并取得了较好的效果：

- 1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理;明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序;积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平;完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。
- 2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及时审查、修改公司即将签订的各项合同，使贵公司完善了公司的合同管理，预防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。
- 3、积极参加公司的日常工作会议，了解公司的经营，管理情况，对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使公司生产、管理更加稳步有序。
- 4、协助贵公司高层赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时贵公司的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险，使得贵公司在决择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。
- 5、参与贵公司的股权收购商业谈判，分析在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了公司的利益，预防了风险的发生。
- 6、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解，针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨，向对方阐明利害关系，力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。
- 7、妥善处理贵公司与xxx有限公司之间的买卖合同纠纷，积极与对方当事人和法官沟通，通过我们的诉讼技巧，避免了诉讼的发生，为公司争取了利益最大化和避免了一些不必要纠纷的纠缠。
- 8、积极处理贵公司与xxx集团有限公司建设工程施工合同纠纷一案，及时与对方当事人和法官沟通，对话，努力把把工作做细、做好，最大程度的使公司资金尽快的回笼。

在xx年度的法律顾问服务工作过程中，我们律师的工作取得了一定的效果。通过xx年度的法律服务，能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作，贵公司无论是经营管理环境、模式，抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善，而且从风险防范和控制角度看，通过我们律师的顾问服务，xx年度，我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标，公司的风险控制能力明显增强。

>二、当然，在>xx>年度的法律顾问服务中，我们也看到了我们工作中的不足，具体有如下问题：

- 1、工作积极性仍需加强，贵公司与我所建立常年法律关系后，我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务，贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的，然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度，其中许多隐性的问题未能发现，可能就是潜在的风险，这点律师服务不到位，不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题，进而通过律师专业的知识预以防范，避免以后产生纠纷。
- 2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》.....但由于律师未跟进合同的履行、实施，就算是一份好的合同但如果细节注意不够，仍然会产生纠纷。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况，应注意的事项和收集的信息可能不到位，可能达不到法律上的证据形式和效力的结果，这可能产生隐性的纠纷，以后律师应加强监督的力度。

历下区律师工作总结15

今年以来，在市司法局、市律协和区司法局的领导下，我所通过参与五项工程活动、信访案件处理、帮扶困难群众等一系列活动，在加强全所员工职业道德建设、精神文明建设的同时，也为律师队伍树立了良好的社会形象。现将相关工作情况汇报如下：

>一、为重点企业服务情况

(一)重点企业介绍

我所重点企业有：

(二)打造重点企业法律素质情况

自xx年1月1日起，我所共为对接的重点企业提出合理化建议2余条；为其避免和直接或间接挽回的经济损失共计31余万元。此外还为对接的重点企业发展组建了多达8人的律师服务团，针对重点企业具体发展情况提供并购方案、项目策划、商业谈判、招投标、融资引资、知识产权保护、合约制作、风险控制、公司治理结构完善、对外贸易等领域的优质法律服务，我所“xxx”的服务理念得到了各重点企业的交口称赞。

>二、参与信访案件处理情况

1.我所自xx年1月1日起，累计参与信访值班达8人次，并在进行信访维稳的过程中，成功化解信访矛盾纠纷达1余次。

年5月，xx主任代表我所前往北京参加xx部举行的同心律师服务团签约仪式。会上，xx主任代表我所和xx省xx自治州xx县签订了协议，我所将在接下来的2年时间里针对该县辖区内重大涉法信访事项提供免费咨询意见，并对其重大发展项目进行免费法律分析和法律论证，根据需求参与相关项目谈判，以及提供其他法律服务项目。

>三、帮扶贫困家庭情况

为了积极响应“五项工程”的号召，我所委派xxxx律师、xx律师以及行政主管xx三人一行在xx社区居委会工作人员的陪同下走访慰问了结对帮扶群众邵伟一家。

在走访过程中了解到：受帮扶群众xx现年38岁，患有间歇性精神病及多种其他疾病，长期在病院住院接受治疗。家中只有一名退休多年的老父亲与他同住，依靠其父亲每个月微薄的退休金度日及支付医疗费用，日子过得十分艰难。慰问过程中，xxxx律师和xx律师认真仔细的了解了其家庭情况，并对xx及家人提供了免费法律咨询服务。

活动最后，我所还为xx一家送去了2元慰问金和丰富的中秋礼品，祝他们度过一个快乐的中秋节，xx和他的父亲都十分感动，连声道谢。接下来，我所已与王家坡社区居委会建立好联系，针对此情况，拟制定长期的帮扶计划。

历下区律师工作总结16

>一、开展律师业务的情况

1.思想道德方面。

在工作和学习期间，我可以以积极的态度参加我们研究所组织的所有活动，检查我的工作，写我的学习经历。是我强化了目标：全心全意为人民服务。

2.业务处理。三年来，先后办理民事案件、刑事代理(辩护)案件、行政案件、非诉讼案件、法律援助案件、咨询单位等。同时办案方式也有很大的突破。通过非诉讼方式解决诉讼问题，不仅可以减轻当事人的诉讼负担，还可以妥善解决社会矛盾，及时解决纠纷，促进当事人的和解与团结。本人积极探索案源，努力运用自己的法律专业知识和技能为当事人服务，取得了良好的经济效益和社会效益。

3.在我的律师执业过程中，我的执业观点一直是正确的，我始终自觉遵守“忠于法律，诚实守信，勤勉尽责，公平竞争，严格自律”的原则。到目前为止，没有发生违反职业道德和执业纪律的行为，到目前为止，个人也没有收到过一次针对我的投诉。我习惯于站在维护当事人利益的角度思考问题，把自己放在当事人的利益上，在不损害行业

整体利益甚至国家利益的前提下，尽力维护当事人的合法权益。本人从未打着代理的幌子从事过法律法规禁止的行为。我可以是一个优秀的律师，作为一个模范领导，我起到了非常好的作用。

>二.《律师遵守律师职业道德执业纪律保证承诺书》的实现

在执业过程中，忠于宪法和法律，为民执业，维护委托人的合法权益；认真遵守《律师事务所内部管理规则》及院内各项管理制度，积极参与制度修订并提出建议；明确告知委托人权利和风险，不得为谋求业务而误导当事人或作出虚假承诺；不存在私自接受委托和费用，收取额外报酬的行为；没有向我们隐瞒或少付代理费的行为；未以贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行商业竞争(严格按照商业经营规则，不损害国家社会和当事人合法权益；在与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员的关系中，不存在在非工作场所开会的行为，不存在邀请客人送礼、指示当事人送礼或者行贿的行为，不存在以他人名义要求当事人理财的行为；没有向司法机关展示虚拟。

历下区律师工作总结17

律师实务操作应是多方面的，但本人想结合自身实习经历，浅谈两个方面。

>一、案源

有人认为实习律师当务之急是学会案件实务基本操作，有没有案源关系不大。实习时要尽快学会实务操作无可厚非，但对待案源的态度，本人不敢苟同。实习是为一年后执业作准备的，如果不从实习阶段就开拓案源，那么等到执业以后再去开拓，就会像有的律师一样，执业都一两年了，还没什么案子，没什么事可做。那就未免太晚矣!其实自己细想一下也知道，案源是律师执业的第一步，没有案子，还怎么做案子?所以说实习阶段就开拓案源是十分必要的也是十分重要的!既然如此，那么怎么开拓案源呢?

我想主要应从以下两方面着手：

(二)培养社会关系

1.培养与公检法司各机关的关系

(1)通过随律师一起办案认识各机关人员，了解他们，向他们虚心请教一些办案问题，与他们进行良好的沟通，给他们留下深刻地印象。

(2)通过自己单独去办律师交办的案子，认识各机关人员。去办案见面时要有礼有节，给人留下良好地第一印象，这样第二次去就会记得起你。如此“一回生二回熟”，彼此就认识了，以后要办类似的案子就方便多了。

(3)通过亲戚朋友认识公检法司各机关人员，并保持良好关系。

2.培养与各企业的关系

(1)通过亲朋好友认识企业管理人员，与他们沟通，保持联络，为一年后打下案源基础。

(2)通过老乡关系认识了解一批企业，为今后执业，进一步开拓案源和市场。

3.培养社会其他各行各业人员的社会关系，包括同事关系。

>二、执业技巧

执业技巧应是多种多样的，但两个多月的实习让我感受最深的，莫过于律师的收费标准、收费技巧和如何准备立案。

(一)收费标准和收费技巧

每个律所都有自己的规定，但国家物价部门和律师协会又有些不同规定，这其中有些重合和交叉，这些怎么处理。这是一般情况。还有特殊情况的，比如疑难复杂案件怎么收费?到底可收多少费用要心里明白。实习一个月还没搞明

白，而且自己对此还未予以足够重视。用主任的话说“吃饭家伙还没掌握好”。自从主任前几天的一次谈话，才使我醍醐灌顶。的确，自己连入行之门都搞不清楚，谈何入行？一般案件按照收费标准计算，根据省律师协会文件确定的疑难复杂案件可以在收费标准的1-5倍内收费。对一些个人当事人确实经济有困难，也可在当事人提交申请减交后，经主任批准略收低些。

(二)如何准备立案

1.了解案情，倾听当事人陈述，与当事人良好沟通，深刻理会当事人真正意图，合理分析案情，告知当事人成功的可能性和注意事项，让当事人心中有底又有信心，但不要打保票，把话说死了。

2.写律师法律文书

(1)写起诉状

a、民事起诉状

在全面了解案情的基础上写好起诉状。这写起诉状需要先有个初稿，再细化修改，“文章是改出来的”，起诉状也不例外，但一般改两次就差不多了。文字上要言简意赅，格式上符合文书要求。一般起诉状文书不要超过两张纸，因为不是每个法官都有这么耐心和细心的，所以力求意尽的前提下求简。

b、刑事自诉状

多看律所律师往年诉讼的典型文书，然后结合案情自己写。

c、行政起诉状

律所行政案较少，自己可看些法律文书方面的书。

(2)辩护词

要学写辩护词，就要看律师典型的刑事辩护词，作为参考多学习，多请教，不懂就问。

(3)代理词

要多看代理词，再结合律师交办的案子自己写，写完后经律师看后有哪些不足，自己再改，体会一下自己为什么这些没有注意。

3.案件表。

依表顺序装订，要记住。通过办案多多次装订来掌握，按当事人人数制作副本。

4.

更多工作总结请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发