

Как начать частную юридическую практику

Книга, которую вы покупаете, – это результат частной практики нескольких сотен адвокатов разных стран.

Она предназначена для тех, кто только начинает работать самостоятельно, а также тех, кто решил сменить роль наемного юриста на самозанятого (адвоката, нотариуса, патентного поверенного, частного исполнителя, арбитражного управляющего).

Информация в книге поможет сэкономить время и заработать деньги, а также даст возможность начать свою жизнь в совершенно новом, свободном качестве юриста, приносящего пользу обществу, при этом максимально реализуя свои способности.

Те, кто прочтут книгу «Как начать частную юридическую практику» и воспользуются ее советами, вначале получают работу и новых клиентов, а затем деньги и заслуженный отдых.

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	6
-------------------------	----------

РАЗДЕЛ 1

ИДЕЯ. ЦЕЛЬ. СТРАТЕГИЯ

1.1. Путь к предназначению в юриспруденции	11
<i>Наемные юристы</i>	<i>12</i>
<i>Самозанятые (частнопрактикующие) юристы</i>	<i>15</i>
<i>Бизнес-юристы</i>	<i>17</i>
<i>Бизнес-(не)юристы</i>	<i>18</i>
1.2. Становление юриста-специалиста или юриста-менеджера	22
1.3. Самому или с кем-то.....	26

РАЗДЕЛ 2

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

2.1. Что такое позиционирование	31
2.2. Как найти свою нишу в юриспруденции.....	36
2.3. Имидж, речь, репутация юриста	43
<i>Имидж (стиль) юриста.....</i>	<i>43</i>
<i>Речь (голос) юриста.....</i>	<i>45</i>
<i>Репутация (ощущения).....</i>	<i>46</i>
2.4. Юридические услуги.....	49
2.4.1. Цели предоставления юридической услуги	50
2.4.2. Золотое правило оказания юридической услуги.....	54
2.4.3. Стратегия ценообразования	57
2.4.4. Каналы продвижения	61
2.4.5. Сотрудничество.....	65
<i>С неконкурирующими юристами</i>	<i>65</i>
<i>С конкурентами</i>	<i>66</i>
<i>Со смежными видами бизнеса</i>	<i>66</i>
<i>Совместная работа над делом, проектом</i>	<i>69</i>
<i>Не сотрудничайте с проблемными</i>	<i>69</i>
2.4.6. Клиенты.....	71
<i>Ключевые клиенты</i>	<i>71</i>
<i>Как фиксировать договоренности с клиентом</i>	<i>79</i>
<i>Ролевая игра «Юрист – клиент. Кто первый надел халат, тот и доктор»</i>	<i>81</i>

<i>Манипуляции клиентом</i>	83
<i>Как клиенты манипулируют юристами</i>	85
<i>Классификация клиентов частнопрактикующего юриста</i>	88
<i>Какие клиенты плохие</i>	89
<i>Как работать с трудными клиентами</i>	90
<i>Что мешает клиенту принять решение о работе с юристом</i>	91
<i>Обман клиентов</i>	93
<i>Как исправлять юридические ошибки в отношениях с клиентами</i>	94

РАЗДЕЛ 3 ПЕРСОНАЛ

3.1. Какие кандидаты в помощники предпочтительнее.....	99
3.2. Воспитание помощников, или как вести дела чужими руками	105
3.3. Способы быстрого обучения персонала юридическому навыку	111
3.4. Формат оплаты труда	116

РАЗДЕЛ 4 УЧЕТ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ

4.1. Учет клиентов.....	121
4.2. Учет времени.....	125
4.3. Учет документов и организация работы с документами	128
4.4. Учет знаний	133

РАЗДЕЛ 5 УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ

5.1. Правила перехода от наемной работы к частной практике	140
5.1.1. Начните идентифицировать себя с частнопрактикующим юристом.....	142
5.1.2. Сформируйте новые убеждения и ценности.....	143
5.1.3. Получите новые способности, навыки личной эффективности.....	144
<i>Формирование режима дня</i>	149
<i>Продуктивная работа дома, в кафе</i>	152
<i>Перемещение по городу, по стране</i>	154
<i>Выявление потерь и недочетов</i>	156
<i>Формирование привычек</i>	158
<i>Физическая и психическая подготовка</i>	161

5.1.4. Начните вести себя и действовать как частнопрактикующий юрист	162
5.1.5. Сформируйте окружение.....	164
<i>Доступ к ментору из частных практиков.....</i>	166
<i>Создайте свою команду.....</i>	168
<i>Подружитесь с преподавателем юридического вуза, факультета</i>	170
<i>Найдите судью</i>	171
<i>Найдите прокурора и полицейского.....</i>	171
<i>Найдите чиновников</i>	172
5.2. Системное моделирование частнопрактикующих юристов	175

РАЗДЕЛ 6

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

6.1. Счета (фонды) частнопрактикующего юриста	181
6.2. Разделение счетов	184
6.2.1. Счет поступлений	184
6.2.2. Счет расходов.....	185
6.2.3. Резервный фонд.....	186
6.2.4. Специальный счет	187
6.2.5. Счет неопределенных предоплат	187
6.2.6. Счет личного дохода	188
6.3. Финансовый контроль	190
<i>Процедура внедрения.....</i>	194
6.4. Чем опасны большие гонорары.....	196
6.5. Хорошие деньги юриста	198
6.6. Не принимайте плохие деньги.....	199

РАЗДЕЛ 7

СОВЕТЫ БЫВАЛЫХ ЮРИСТОВ

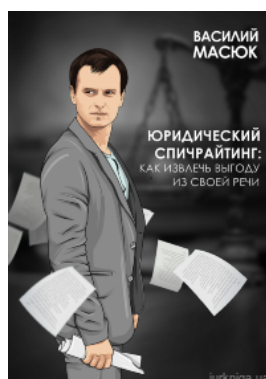
7.1. Советы 20-летним юристам от юристов за 30	204
7.2. Советы 20-летним юристам от юристов за 40	206
7.3. Советы адвоката, бывшего судьи.....	207
7.4. Советы прокурора юристам.....	209
7.5. Советы судьи юристу.....	211

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	213
-------------------------	------------

Книги, які можуть вас зацікавити



Адвокатська техніка
(підготовка до процесу
і методики
переконання)



Юридический
спичрайтинг: как
извлечь выгоду из
своей речи



Цивільний
процесуальний кодекс
України



Без суда и следствия



Постигновение права.
Активация творческого
мышления юриста



Складові успіху у
кримінальному процесі.
Видання друге

Перейти до галузі права
Юридичний менеджмент



Перейти на сайт →