

法律顾问年度工作计划 一村一法律顾问 年度工作计划(实用5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

法律顾问年度工作计划篇一

根据贵司面试情况对法务工作的陈述，结合自身个人对我司的理解与市场分析，现就我司2017年法务工作计划做如下设想：

公司的法务工作与律师事务代理所有点类似，但相对而言会比其更加机动、灵活。因诉讼案件拖延时间长，结案难度大，无法做到高效高能的产生业务效益，故2017年将围绕非诉讼服务案件为主。

一、客户招募

针对现有的老客户资源做业务开发，发掘了解其内部法务工作情况，了解其对外对内的法律服务需求，为其提供法律援助和指向性的建议，促使客户增加对我司的法律咨询服务需求。

- 1、第三方代理服务或法律顾问服务，通过与客户及律师事务所联系，争取取得第三方法律服务的代理服务权，为其提供解决疑难、庭外和解、额外追偿、维权、诉讼等法律服务。第一季度力争促成至少两件业务服务，代理费用达6万元以上(每件3万元)。

- 2、寻求新市场法律服务群体，在商业气氛浓厚的大环境，我

国大多数中小型企业仍缺乏自身的商标和专利的保护，为此发掘这类客户难度并不大。

3、以商标、专利业务为客户开发业务服务，参加专业展销会，从商标、专利方面找到与客户合作的突破口。特别对规模较大的中小型企业符合了《广东省商标》或《中国驰名商标》条件的客户，做针对性开发，打开知识产权市场。争取在上半年签订一件《广东省商标》，承办费用达5万元以上。

二、搜证及案件办理

根据从事法务工作多年的经验，案件的搜证绝对离不开关系网，这与承办案件的政府部门息息相关，因此搜证也就是信息收集。通过客户内部了解情况之后，在合理合法的情况下为其解决“善后”问题，促使客户有据可依、有理可辨，并确保证据的合法性、关联性。此外，以代理人身份接触承办案件部门，把握尺度，理清申辩方向，尽可能了解对手的情况，保证取证程序及内容合法，为我方客户争取的利益。

在案件办理环节中，是最容易出错的步骤，为减少公司内部出错几率，建议制定《案件办理流程规范》，规定其在非诉讼业务与诉讼业务案件办理过程中的适用规范以及案件办理时间，此举也可增加客户对我司的信心。

三、建立及巩固信息关系网

除了客户的关系网以外，为更快更有效的解决客户问题，须建立与政府部门及税务师事务所、会计师事务所的信息关系网。力争在上半年度成为一个信息化交流网络，促使有效、有利的信息能够马上获取。

在未完全了解足够的信息，本人的2017年法务工作计划并不全面，如有幸加入贵司工作，本人将发挥自身的关系网及特长，为公司争取更多的客户，为公司建立巩固全面的信息网，

并完全各项目标指标，谢谢！

法律顾问年度工作计划篇二

(一) 重点工作

1. 建立和完善法律事务管理的制度体系，制定工作标准，拟定工作流程。
2. 落实三项审核率，完成三年法制目标的硬指标。
3. 加强合同管理，提升合同管理水平。
4. 加强诉讼管理，切实降低案件发生率。
5. 要结合“xx”普法着力培育企业合规文化。
6. 要坚持不懈地推进法制队伍建设。

(二) 需重点解决的问题

1. 总法律顾问制度建设还不完善，还未形成规范化的法律工作流程。
2. 法律事务机构职能不够明确，缺少法律知识培训，缺乏具有企业法律顾问职业资格的专职法律人才。
3. 合同签定及执行过程中，法律审核及评估机制还需加强。
4. 缺少明确法律参与重大决策的范围、方式、工作流程等权责要素的制度依据。
5. 企业自身法律事务工作的功能和作用不强，主要依赖于外部资源。

6. 没有建立起对合同签约人员的法律素质标准，不能及时有效地防范合同法律风险，经营活动中法律风险预控有待完善。
7. 法律审核尚未全面参与规章制度评审、重大经营决策。重要规章制度未经法律审核的现象较为普遍。
8. 法制宣传教育方面与企业日常宣传、经营发展、员工实际结合不够紧密。
9. 主动_意识有待加强。

二、保障措施

20_年度，公司法律工作事务任务繁重，且涉及多个部门的配合，为保障年度法律工作开展，特拟定以下措施：

1. 调整公司法律工作领导小组，由公司总经理任组长，主管法律工作副总任副组长，各单位负责人为成员，办公室设在企业管理部。法律集中管理，设立法律事务部，简称法务部，与企业管理部合署办公。法律工作领导小组主要职能为指导协调公司法律事务工作开展；协调成立法务部，指导法务部工作。
2. 涉及法律专项管理的业务仍按照职能管理分工执行，但必须就工作过程中的法律工作痕迹保留，并报送法务部备案，法务部将按照职能检查监督法律事务落实情况本年度工作任务实施计划表中承担任务的单位应严格按照时间进度完成任务，并将有关文件提交法务部。
3. 各单位应密切结合本部门工作实际，切实执行本单位涉及法律介入的工作任务，并就本部门涉及“三重一大”事项的工作提交法务部审查及备案。
4. 各部门应适时对本部门的涉及法律的工作与法务部沟通，

并就设计公司级管理的法律事务及时上报公司法务部。

法律顾问年度工作计划篇三

思想政治工作为企业生产经营工作服务研究

市场经济格局下，思想政治工作如何适应新形势的要求更好地为企业生产经营服务，是当前广大企业思想政治工作者正在实践努力探索的一个重要课题，对此笔者结合自身实际谈如下几点体会和认识。

一、抓住关键，促进思想政治工作与生产经营工作的结合

第一、坚持思想领先原则，找准结合点。

找准思想政治工作同生产经营的结合点，坚持思想领先原则是开展各项工作所必须的重要原则。每进行一项重大的改革，完成一项重大的任务，都要做好超前的宣传思想发动，都要分析工作特点、人员思想工作状况，有利和不利因素，讲清目的意义，启发自觉性、责任感，预防可能发生的问题，并把生产经营工作中的难点，作为思想政治工作的重点，把思想政治工作贯穿于生产经营的决策，计划、组织和实施的过程，渗透到生产经营、管理、分配、生活等各个环节，用邓小平理论、“三个代表”的重要思想和科学发展观去动员和引导职工端正劳动态度和作风，解开思想“扣子”化解矛盾、振奋精神，促进经济工作并保持其正确的发展方向。

第二、强化班组建设，抓实落脚点。

班组建设是思想政治工作的基础建设，班组作为两个文明的前沿阵地，是企业一切工作的汇合点，企业要完成生产任务，降低成本，提高效益，最终要靠班组来实现，而各种思想观念的交叉碰撞，又无不在班组反映出来，直接影响生产任务的完成。班组有生气，企业有活力，要使形式多样，生动活

泼的思想工作政治工作进班组到人头，真正发挥思想政治工作凝聚人心的功能，促进企业经济效益的不断发展。为此要抓好几点：一是企业党组织要把班组思想政治工作摆到一个重要位置。在班里职工的思想最活跃，反应也最灵敏，具有随机性、真实性、相关性、影响性等特点，这些特点又决定了班组思想政治工作是有直接性、针对性、及时性、有效性的功能。党组织抓企业思想政治工作、不抓班组就是没有抓到实处。因此，要做到“四要”即：要行使对思想政治工作直接领导的责任，把抓好班组思想政治工作摆上重要位置，并同行政一起共同作好工作；要象抓生产一样抓职工的思想政治工作；要象抓经济效益一样抓职工队伍整体素质的提高。同时，还要发动群团组织配合班组抓好思想政治工作。二是班组思想政治工作要与生产经营工作密切结合。企业党政领导和车间班组干部必须做到四个同时，即在研究生产经营工作的同时，要分析职工的思想状况；在安排部署生产任务的同时，要进行思想发动；在检查安全生产的同时，要掌握了解职工的思想动向；在总结生产经营的同时，要大力表彰好人好事。实践证明：班组思想政治工作紧密结合生产经营工作一道去做，避免了“假、大、空”的形式主义，职工乐于接受，效果明显。三是要切实抓好班组长自身建设。班组长是班组的带头人、指挥员，又是思想政治工作指导员，这就要求班组长必须具有较高的思想政治素质和一定的组织工作能力。企业应按这一要求，调整、选配好班组长，充实壮大基层思想政治工作队伍。对在岗的班组长，要经常组织他们学习提高，并通过学习脱产轮训、自学等途径，进行较为系统的培训。要教育引导他们适应新形势，不断加强学习锻炼，提高工作业务水平，做一个文武双全，名副其实的带头人。四是要因地制宜，改进方法，有的放矢的开展思想政治工作。要及时区别工作对象的不同特点，不同接受能力，不搞一刀切；及时分析产生思想问题的不同原因，不搞一概而论；及时分析其思想动向，抓住带有倾向性问题，随时随地帮助解决。在政治学习的时间上要科学安排，建立固定制度。在内容上要切合实际，突出形势任务教育，“党的十七大精神”“邓小平理论”、“三个代表”、“科学发展观”及企

业精神及主人翁“意识教育；在方法上要有创新，要坚持正面灌输为主的同时，通过知识竞赛等多种形式，提高职工学习兴趣，增强教育效果。五要建立健全班组强思想政治工作考核机制。明确班组长在思想政治工作中的责任和权力，规定其必须做到哪些，又应该怎样做；对班组思想政治工作要有计划、有部署、有检查，并把它与班组的达标升级个人收入挂起钩来，在此基础上，定期检查评比，奖惩兑现，从而赢造一个奋发进取，力争上游的良好氛围。

第三、大力培育企业精神。

企业精神是企业长期的生产经营实践中形成的一种积极向上的群体意识，是企业之魂，是把职工凝聚起来的一面旗帜。增育和深化企业精神，并以此支配和制约职工思想和行动，把职工的荣誉感、责任感、自豪感融为一体，使职工的能动性由潜在的自然状态升华为现在的自觉状态，成为作用于生产经营管理、技术的巨大动力。这是发扬企业优良传统，改进思想政治工作的一条好路子。

第四、组织开展劳动竞赛，密切联结点。

根据不同的生产任务，经常组织以提高产量、提高劳动工作效率和经济效益为主要内容的劳动竞赛，如：节能降耗、技术比武、争创安全无事故月、年、技术改造、合理化建议活动等。采取精神奖励和物质奖励相结合的方法，大张旗鼓的表扬先进，激发广大员工把自身价值的实现，切身利益与企业的奋斗目标联系起来，从而在工作中更好的发挥积极性和创造性。

二、畅通渠道，拓宽为生产经营工作服务的途径

一是围绕企业的生产经营工作，宣传、拓宽舆论服务途径。舆论是各项工作的'先导，也是思想政治工作部门的优势，思想政治工作为企业经济工作服务，必须扩大视野开辟新领域。

要充分利用各种宣传工具和新闻媒体向社会宣传企业，提高企业的知名度，努力造就有利于企业发展的舆论氛围。

二是根据职工关心的热点问题，拓宽思想服务途径。日常工作、生活中，要及时了解掌握承职工在企业改制和生产经营及发展中的思想认识问题，采取有效措施，有的放矢地解决职工在建立现代企业制度过程中的疑、难、热点问题，沟通思想，理顺情绪，化解矛盾，统一认识，为振兴企业的经济工作和完成生产任务提供精神动力。

三是要结合企业生产经营活动，拓宽工作服务途径。思想政治工作部门和政工干部要大胆地突破原来的岗位、职责范围，把自身的工作渗透到生产经营工作各个环节中去，只要是有利企业发展和生产经营所需要的，就要竭尽全力，搞好服务。如思想政治工作部门一方面要及时了解掌握职工的思想信息，同时在学习一些市场经济[wto]方面的管理知识的基础上，根据生产经营的需要，努力了解销售市场信息，科技信息，为企业的经营决策当好参谋。

四是着眼改革开放的新形势，拓宽政策服务途径。一方面要把中央改革开放和现代企业制度及加入wto方面的大政方针，原原本本的交给职工，让其变为职工的自觉行动。另一方面，要对企业面临的形势，企业的经营政策，企业的改革措施都要从政治理论上作出科学的解释和回答，从而统一职工的思想，为企业深化改革和经营决策服务。

三、培养队伍，适应市场经济和加入“wto”的需要

思想政治工作更好地为经济工作服务，离不开一支高素质的政工干部队伍。一方面随着现代企业制度的建立，要逐步形成”大政工的格局，把思想政治工作的任务分部落实到企业的方方面面，形成一个党政领导重视、政工人员带头、党团员示范、全体员工参与的思想政治工作局面。另一方面，必须采取有效措施，建立一支专职政工干部队伍。在深化企业

改革的情况下，思想政治工作要做的事不是少了，而是多了，肩上的担子不是轻了，而是更重了，如果把这支队伍丢掉了，必然对企业的改革、发展和稳定带来不应有的损失。因此要重视选拔优秀人才充实到专职政工干部队伍中来，解决专职政工干部的后继之人的问题。同时要加强对企业专职政工干部的教育培训，帮助政工干部学习新知识，掌握新本领，适应发展社会主义市场经济和加入wto的要求，为政工干部发挥才干创造条件，提供舞台，把他们的积极性、创造性引导到建立现代企业制度的实践中，围绕“以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人，四项主要任务，更好的激励广大职工努力完成生产工作任务，为加快企业改革步伐和经济发展做出新的更大的贡献。

法律顾问年度工作计划篇四

法律顾问团为企业服务的年度工作计划

我们制定了《企业法律顾问工作细则》，将企业法律顾问工作流程编撰成册，使之程序化、标准化、制度化，成功地克服了本地区法律服务简单化、形式化的弊端。

我们将顾问单位的日常法律事务按业务性质归类，不同类别的事务由专人负责多人配合来共同完成。对于企业重大法律事务采取集体论证和共同决策，充分发挥了个人的专长和团队的优势。确保企业法律事务得到及时有效的解决。具体如下：

第一月了解情况。主要了解顾问单位的基本情况。

第二、三月着重处理历史遗留问题。提出改进企业内部管理、控制的建议；重点解决突出的法律问题。第四、五月规范各类合同文本。从法律的专业角度进行分析研究，协商制定标准的合同文本。第六月半年度总结。顾问单位进行深入探讨，

对服务模式以及实施方案作相应的调整。第七月劳资法律培训。指导企业熟悉签订劳动合同的相关技巧。第八、九月协助完善规章制度。完善企业的规章制度，制定切实有效的激励约束机制，寻求企业效益最大化。第十月对一线人员进行法律培训。对顾问单位的一线行销人员进行免费的法律培训，从整体上提高企业员工的法律素养。第十一月对应收帐款的管理。针对公司在经营过程中产生债权债务予以整理，对到期的债权加紧催收，保障债权时效。对高风险的到期债权予以重点防范，在和对方协商无法解决的情况下，及时采取诉讼途径予以解决；税务建议，最大限度的取得税收优惠，达到节税目的。第十二月年终总结综合评价。顾问单位对服务质量和工作方法作出综合评价；对顾问单位的现状提出专业性整体评估。

法律顾问年度工作计划篇五

根据贵司面试情况对法务工作的陈述，结合自身个人对我司的理解与市场分析，现就我司法务工作计划做如下设想：

公司的法务工作与律师事务代理所有点类似，但相对而言会比其更加机动、灵活。因诉讼案件拖延时间长，结案难度大，无法做到高效高能的产生业务效益，故将围绕非诉讼服务案件为主。

一、客户招募

针对现有的老客户资源做业务开发，发掘了解其内部法务工作情况，了解其对外对内的法律服务需求，为其提供法律援助和指向性的建议，促使客户增加对我司的法律咨询服务需求。

1、第三方代理服务或法律顾问服务，通过与客户及律师事务所联系，争取取得第三方法律服务的代理服务权，为其提供解决疑难、庭外和解、额外追偿、维权、诉讼等法律服务。

第一季度力争促成至少两件业务服务，代理费用达6万元以上(每件3万元)。

2、寻求新市场法律服务群体，在商业气氛浓厚的大环境，我国大多数中小型企业仍缺乏自身的商标和专利的保护，为此发掘这类客户难度并不大。

3、以商标、专利业务为客户开发业务服务，参加专业展销会，从商标、专利方面找到与客户合作的突破口。特别对规模较大的中小型企业符合了《广东省著名商标》或《中国驰名商标》条件的客户，做针对性开发，打开知识产权市场。争取在上半年签订一件《广东省著名商标》，承办费用达5万元以上。

二、搜证及案件办理

根据从事法务工作多年的经验，案件的搜证绝对离不开关系网，这与承办案件的政府部门息息相关，因此搜证也就是信息收集。通过客户内部了解情况之后，在合理合法的情况下为其解决“善后”问题，促使客户有据可依、有理可辨，并确保证据的合法性、关联性。此外，以代理人身份接触承办案件部门，把握尺度，理清申辩方向，尽可能了解对手的情况，保证取证程序及内容合法，为我方客户争取最大的利益。

在案件办理环节中，是最容易出错的步骤，为减少公司内部出错几率，建议制定《案件办理流程规范》，规定其在非诉讼业务与诉讼业务案件办理过程中的适用规范以及案件办理时间，此举也可增加客户对我司的信心。

三、建立及巩固信息关系网

除了客户的关系网以外，为更快更有效的解决客户问题，须建立与政府部门及税务师事务所、会计师事务所的信息关系网。力争在上半年度成为一个信息化交流网络，促使有效、

有利的信息能够马上获取。

在未完全了解足够的信息，本人的法务工作计划并不全面，如有幸加入贵司工作，本人将发挥自身的关系网及特长，为公司争取更多的客户，为公司建立巩固全面的信息网，并完全各项目标指标，谢谢！