

2023年并购律师前景 律师协会理事会工作报告(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

并购律师前景篇一

各位代表、各位同志：

我受深圳市律师协会第四届理事会委托，向大会作工作总结报告，请予审议，并请列席会议的同志提出意见。

一年来的工作情况

过去的一年是第四届理事会任期内的第二年，也是全面实现第四届理事会任期目标的重要一年，是深圳律师业发展最快的一年。截止6月30日，全市律师事务所从去年同期的195家发展到202家，其中外地律师事务所分所49家；注册执业律师从2772人发展到3200人，增长了428人，增长率达15.4%，这样的增长速度在全国也是罕见的。全市律师业务创收首次超过10亿，达10.6亿，全市律师的纳税总额达9767万元，比去年上升了22%。去年，市律协被广东省政府授予“全省先进民间组织”的称号，深圳律师正在用自己的辛勤劳动创造着深圳律师业的辉煌。

在过去的.一年里，第四届理事会在市司法局的监督指导下，在上级律协的关心支持下，在广大律师的配合参与下，积极履行《深圳市律师协会章程》赋予的各项职能，围绕“监管与服务”的宗旨，求真务实、卓有成效的开展了一系列工作：

一、发挥律师职业特长、积极履行社会职责

（一）召开担任深圳市人大常委法律助理的17名律师座谈会，组建了人大常委法律助理律师团，选举了正、副团长，充分发挥律师参与社会政治生活的特殊作用，使法律助理的工作重心从协助人大常委立法向“一府两院”的监督延伸；（二）积极鼓励律师参政议政，推介律师担任人大代表、政协委员，今年深圳律师担任省人大代表1名，市人大代表5名，区人大代表5名，担任市政协委员10名，区政协委员15人，两会期间，他们提交了20余宗具有建设性的议案和提案，表达了深圳律师的呼声，引起各级政府部门的广泛关注，部分已得到落实；（三）引导律师关注社会热点问题，如在“银商事件”中，反垄断反不正当竞争与金融法律业务委员会分别联系零售商会和深圳银联召开研讨会，发表律师意见，调解双方法律纠纷；组织律师配合政府对城中村改造进行调研；为深圳地铁一、四号线、机场扩建工程提供法律服务；代理适用清朝法律处理涉香港政府对深圳边民土地征收的赔付案件；在西部通道建设项目的群访事件中，代理律师及时向政府反映群众要求，成为政府与群众之间协调的桥梁，最终使决策机构改善相关方案，平息了争议；今年两会期间，代理律师及时劝解新华苑小业主放弃上广州游行的极端作法，引导业主通过法律途径解决争端，并得到胜诉，维护了社会安定，得到了政府的赞扬；（四）先后组织律师召开研讨会，分别为《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国治安管理处罚法》、《广东省律师执业保障条例》、《深圳房地产条例》等十几部法律法规草案出具修改意见，受到有关部门的高度重视；（五）印度洋海啸发生后，律协及时组织了赈灾捐款活动，现场拍卖律师提供的拍卖品募集捐款13.4万元，全市律师共为海啸捐款达30.9万元，捐款数额位于全省各市律协之首。律协还发动全市律师为省教育基金、延安“深圳律师希望小学”捐款，组织律师参与公益事业，关注弱势群体。律师全年提供法律援助案件2987宗。如有位老律师九次赴贵州，义务为当地农民代理土地纠纷案件；有位律师奋不顾身协助民警抓获逃犯，捐助贫困失学儿童；（六）成立了未成

年人保护法律业务委员会，建立了未成年人权益保护协作网。华商律师事务所已经开通“12355”全市青少年免费维权热线，设立了深圳市义工联工作站，担任义工联常年法律顾问，深宝律师所为妇联、总工会担任义务法律顾问，为广大妇女儿童和800多名外来女工维护权益，开通了爱心热线“27780979”，积极参与到妇女儿童合法权益保护的公益事业中。

二、加强行业自律，规范律师执业行为

（一）根据司法局的部署，组织开展了全市律师集中教育整顿活动，围绕“三项教育”和“三个规范”的要求，全面配合市司法局在学习动员、自查自纠、集中查处、建章立制、整改验收等各项工作中，组织八个小组对全市律师所进行检查验收。在教育整顿中，成绩突出的25家律师事务所得到了表彰，省司法厅组织全省律师代表参观了晟典、星辰、君道三个规范化建设较好的律师事务所，万商、金唐、仁人三家律师事务所还获得了“全国优秀律师事务所”的荣誉称号；

（二）加大对投诉案件的调查处理力度，全年受理148件投诉案件，全部进行了调查处理，其中调解结案49件。决定不予处分和撤销案件的63件，对8名律师、4家律师事务所予以“通报批评”或“训诫”处分，对6件涉嫌违法的案件移交司法局处理，提请司法行政机关对4名严重违法违规的律师吊销了执业证书；（三）全年调解律师事务所及律师在执业过程中的纠纷12件，其中调解结案8件，及时化解了律师间矛盾。

三、支持依法执业，维护律师合法权益

并购律师前景篇二

一年的实习期马上就要结束了，回望这一年来自己在律所里的经历，感慨万分。

当初拿到资格证的欣喜若狂渐渐沉淀为对自己选择的这条布

满荆棘道路的清醒认识。

借着这份“个人总结”记录下自己这一年的感悟。

名声显赫的“大”律师无不是具有大丘壑、大智慧、大局观。

大多数的律师待人处世无不是如临深渊、如履薄冰。

要想成为一名受人尊重的成功律师就要多思、多想、多听、多问、多看、慎言、慎行。

罗马不是一天建成的，任何事情都要有一个过程。

要克服急躁、冒进、挫折对我们的不利影响，时刻以谦和的态度对待与之交往的任何一个人，以积极的心态面对我们经历的每一件事情，要做到精神饱满但不热烈亢奋，自信沉着而不是锋芒毕露，文质彬彬而不是轻佻浮躁，谦虚谨慎而不是唯唯诺诺。

好的习惯可以成就人的一生。

良好的工作习惯可以让你快速提升工作效率。

坚持写工作日志，既是我们繁琐工作的备忘，实习总结范文又可以有助于我们建立并维系好自己的网络，同时也记录下自己成长的经验□

1. 实习律师工作报告
2. 工程管理实习工作报告
3. 实习工作报告
4. 电工实习工作报告

5. 认知实习工作报告
6. 酒店管理专业毕业实习工作报告
7. 电工实习工作报告书
8. 广告专业生实习工作报告
9. 师范专业实习工作报告
10. 道路设计实习工作报告

并购律师前景篇三

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫，现年岁，大专学历，会计师，现任县信用联社党委书记，理事长。自担任联社理事长以来，我坚持贯彻上级各项方针政策，对外积极运作，全面协调创环境，对内严格管理，创新机制求发展，带领全县职工一年一个台阶，实现了我县信合事业的健康、科学、创新发展。根据市办统一安排，现将本人任职以来的工作情况汇报如下：

一、积极运作，全面协调，创造信合和谐、健康发展大环境

“事物要发展，环境是关键”。身为理事长，我深刻懂得企业竞争好比战场搏杀，“得民心才能得天下”。为此，我以优化服务，回报社会，支持各界工作为主要手段，赢得了社会各界的关心和支持。自我揭短，花钱纳谏，组织员工发放有奖意见卡，对向信合提出各类意见的群众予以奖励，其付出的是有限的，但收获的却是无价的；尊老爱老，以心换心，全力支持老干部活动，发放慰问品化做连心桥，使得信合又

多了几百名义务宣传员；关心妇女工作，赞助“三八”庆功会，赢得无数“管家”心，赢得市场“半边天”；扶贫济困送温暖，为贫困生升学雪中送炭。通过我的精心策划和安排，100多个贫困户得到了帮助，近20名贫困生满怀信心地走进了大学校园；一百套环卫服，五千本科技术书，一万个信合小书包，筑成了一个无形的信合品牌，使老百姓明白了一个道理：信用社才是咱老百姓的银行，困难挡路它来帮。从此，来信用社了解业务、存款、贷款、还息的人多了，送感谢信、送锦旗的人也多了，这也正说明信用社得到的“民心”更多了，发展环境更优越了。

信用社在几年前还只是被人忽略的小企业，而今却已成为社会各界关注的金融焦点，其原因何在？《中国农村信用合作》第期已道破天机：“高层关注，使农村信用社由默默无闻变为声名鹊起”。在实际工作中，我无论有多么繁忙，都坚持每周向县委、县政府主要领导汇报工作，谈观点，议策略，并利用参加人大常委会会议等有利时机，协调各方关系，积极宣传，广泛动员，赢得了各级领导的关心和支持，帮助我们废除各种歧视性规定，为党政单位在我社开户奠定基础。在日常工作中，我特别注意财、税、劳、保等部门的情况，留心报刊、电视及别人言语中的有利信息，及时捕捉可服务对象，广泛结识朋友，挖掘客源。三年来，我利用工作闲暇，亲赴财政、涉农等党政部门，在维护集体利益的前提下，经过不懈努力，终于将众多行政及事业单位、县域范围内多所学校的人员的代发工资、代收费业务拉到我社麾下，促使我单位对公存款额大幅上升，大大增强了我社的资金实力。

二、开阔视野，上下互动，建设学习型单位，拓宽信合队伍思想领域

具备开阔的视野，与时代同步甚至超前的思维及对金融业务运行的控制和驾驭能力是一个高级金融管理人才必备的素质，我在从业的岗位上一直在向这个方向努力，同时，这几年来我和联社班子成员一起引导全县信合职工创建学习型单位，

拓宽了从业人员的思想领域和认识水平。

树立稳健经营和风险意识是金融机构特别是我们信用社发展的一个基本思路，是我们定盘的准星。为此我和班子成员花费了大量的心血建章立制，以制度和法规来约束我们每个成员的行为。通过重典制乱，使我们全辖各种违规经营和违规操作现象大大减少，彻底扭转了散乱经营的局面，使我们信合在全市乃至全省系统内赢得了以稳健经营见长的良好声誉。

在合规和谐经营这个基调上，我又倡议大家训练思维，主动学习，提高经营的主动性和创新性，以全新思维支持“三农”建设，不断创新金融产品。几年来，我们积极参加各项社会活动，对我们的队伍也起到了熏陶和锻炼作用；在单位内部开展了读书活动、集体培训活动及各种竞赛活动，使我们各基层社、各从业人员真正活起来，动起来。

三、做表率，抓班子，实现班子团结，中层可靠，基层踏实的良好局面

做为我们信合队伍的班长，我以“多思考、多沟通、多实践”的三多标准来要求自己，把我的关于对信合发展的定位和对战略的考虑时时与班子成员紧密沟通，取长补短。在大事上坚持党委会、理事会、主任办公会集体决策，最大限度地发挥领导班子的集体智慧，从这几年来我们信用社从服务对象到服务品种，从服务规模到服务范围的巨大变化上可以看到我们领导班子集体决策的正确性。“发展才是硬道理”，我社的资金实力壮大了，经营风险降低了，就是最好的证明。

一个团队的发展不仅要靠领导班子，更要靠中层和基层。在联社中层和基层信用社主任的任用上，我和班子成员坚持任人为贤，把具体营理转为宏观管理，尽可能地发挥中层的积极性。通过一级带一级，我社已经培养起一批敬业奉献的实干队伍，成为我们信用社的最大财富。

自我社参加第二批先进性教育活动以来，我带领全体党员坚持边工作边学习，在党员会上推心置腹地揭摆问题，会下带领党员为一般职工做表率。通过学习和整改，使我们“多予少取放活，支持农业产业化发展，支持农村城镇化提速升级”等举措都得到贯彻；使我们科技强社的落实力度加大；使我们的金融产品不断出新。

四、调人力，配资源，握紧底牌创特色，稳健经营求发展

当今社会的竞争，说到底人才的竞争，没有一支能征善战的队伍，就打不好农村信用社改革发展攻坚战。为此，我自上任开始就着手抓好两个方面工作，即：

1、引入竞争机制，通过奖优罚劣，奖惩并举等手段，充分调动员工积极性。通过引进大中专生，清退违法违纪职工，加大培训力度，逐步建立起一支素质高、作风硬，业务通、会经营、懂管理的干部职工队伍。年以来，我先后邀请法律、金融、安全保卫等方面的专家为职工授课，不断提高职工综合素质；制定了周二、四、六的学习制度，营造学习型企业氛围；组织全面、专项稽查，惩治违规违纪职工，使大家明确纪律是企业的生命，纪律严明，企业才会强盛。

2、建章建制，健全完善各类规章制度。如：年将各岗位操作规程重新汇编成册，下发每个职工。年我又组织有关人员重新完善各种管理办法，并报上级备案。以制度约束了职工行为，规范了人员思想，从源头上预防了各类经济案件的发生，提高了员工的遵章守纪意识。

农业是中国第一大产业，也是信用社赖以生存、借以发展的“底牌”，为此，我一贯坚持以农为本，立足“三农”，倾情服务。三年来，我组织联社人员制定完善了农村信用社体系建设的9项长效机制，为指导各社加快“信用工程”建设步伐，加大支持“三农”力度提供了有力的保障。三年来，我亲自召开现场放贷会33次，“信用工程”现场经验交流

会15次。我要求各社在落实市办、联社规定，学习先进经验、做法的同时，务必完善组织建设，同时，我又多次召开联社中层干部及信用社主任会议，对巩固、优化“信用工程”建设，建立信用体系长效机制等有关问题进行了研究和探讨，并根据市办有关精神，充分协调各乡镇党委、政府及各村委，坚持严格的标准和程序，进一步搞好了信用户的续评和年检、信用村镇的创建工作。为使农民掌握更新更好的致富技术，年月我组织人员购买了5000余本科技书籍发放给农民。组织有关人员对信用工程管理委员会的硬件设施进行完善，使农民更方便、快捷地享受到我们的服务，进一步拉近了农信距离，加深了社农亲情。

另外，我要求全县信用社信贷人员树立起“大农业”和“现代农业”观念，在支农深度和广度上做文章，除对常规农业保证支持外，对生产、建房、消费等合理资金需求也全力予以支持，大力支持农业产业结构调整，积极扶持民营经济做大做强，扶持了一大批种、养、加工、运输等个体私营业主，如发放花卉种植贷款100余万元、水产养殖贷款700余万元等，及时的解决了农民的资金困难。贷款结构的不断优化，促进了农村经济的发展，也给信用社带来了良好的效益，实现了“双赢”目标。年来，我积极学习两个“一号文件”精神，带领全体员工大力支持农业园区建设，先后支持建立了里村红提葡萄、星海大棚菜、周庄蛋鸡养殖、北董大蒜等十余个农业精品园区，为支持我县县域经济发展、农民增产增收起到了关键作用。

与此同时，我还积极引导全县信用社进行支持农村产业结构调整，加大支持农副产品的加工运输和销售的力度，在发放农户小额信用贷款工作上，我在调研中多次规范，并指示信贷管理人员全方位督导基层社信贷工作，坚决防止指令性，强迫性贷款的发生，充分发挥了信用社全力支持“三农”的特性。

贷款求质量不求数量，一个鸡蛋一个筐。不良贷款是金融业

发展的最大顽疾。我认为最有效的防治方法应该是从源头抓起。在工作中，我认真学习掌握各项金融法规，依权限、严程序审批、发放贷款，并注重发挥集体智慧，倾听其他领导意见，对可放可不放的坚决不放，对国家限制的行业贷款坚决不放，对于农副加工业，环保型、新颖型、科技含量高的企业则在规定比例内大力予以扶持，使每笔贷款达到低风险、高效益标准。

五、定目标、定纲要，为企业制定明晰的发展目标

为确立信用社长远发展目标，使全体职工明确发展方向，发挥企业最大合力，年，我根据县信用社实际情况，亲手拟订了《县信用社十年发展规划》，年，又根据职工意见和实际发展情况进行了修订。该规划涵盖了信合各项业务指标，对职工养老等热点问题也进行了安排，使职工明确了奋斗目标，解除了后顾之忧，增强了企业的凝聚力。

六、抓好重点工作，以点带面促发展

1、重改革，开拓创新求发展

为使改革工作做到稳步推进、有条不紊，我组织领导班子成员及业务骨干在结合依据上级精神，本县实际情况的基础上起草了《县农村信用社深化改革实施方案》等文件，指导全县信用社改革发展工作。与此同时，我根据国家有关政策及省政府会议精神，编写了七份以信用社改革内容、重要意义、发展前景等为主要内容的宣传材料，并印发各社。我还积极向县委、县政府主要领导汇报，取得了领导的重视和支持，并及时召开了农村信用社改革工作会议。会议明确了增资扩股是当前信用社改革的一项重要任务，要求全县上下把此项工作作为一项政治任务来对待。会后，通过我的积极协调，县政府拿出了300万元作为为股民贴息的专项资金，极大的调动了全县人民的入股积极性，为保证全县信用社顺利达到改革要求起到了关键作用。年初，我又积极邀请副县长、人行行

长、银监办主任等领导进行了电视讲话，使全县人民对信用社改革有了更深刻的了解，对信用社的发展前景充满了信心，为我县信用社改革工作顺利开展起到了积极的推动作用。

2、抓科技，提升服务质量，增强竞争力

为满足客户需求，加快信用社电子化建设步伐，年，经过我的认真比较和分析，决定与大连新中连公司签订合作协议，全面开发我县信用社综合业务系统。在这期间，我以“统筹规划、统一标准、互联互通、重点建设、适当超前”的指导思想，组织人员拟定合作协议书，在硬件设备的购置过程中本着舍得投入见成效，坚持高起点、高性能、大容量的原则，为信用社购置了高配置计算机及配套设备，为综合业务系统的上线打下了牢固基础。

年末，涵盖存款、贷款、股金、公用业务、信用站业务等业务的综合业务系统全面上线试运行，为客户提供了全方位、一条龙、更便利、更快捷的服务，使信合形象进一步提高，综合竞争力大大增强。

3、树典型，行行都有排头兵

俗话说的好：“火车跑的快，全靠车头带”，干好一项工作，模范的典型带动作用远远好于任何强调和安排。我根据各社的不同优势和社主任特点，在各项工作上树立起了不同的“典型社”、“模范社”：存款有城关社、营业部；信用工程有曲村社、里村社；支持特色产业有杨谈社、西常社等等，有了这些典型，每一项工作也就有了“标准”，各社向先进看齐，你追我赶，你帮我助，从而达到了全面发展，齐头并进的良好效果。

七、自我分析优缺点，扬长避短待完善

通过几年的工作，我个人分析本人有以下几个特点：

1、做事果断，敢于应变。

金融业是高风险产业，在工作中时常会出现这样那样的突发事件，我总能以沉着之心冷静应变，战胜了一个又一个困难。象去年底，部分入股社员受其它金融机构竞争手段的影响，提出退股申请，致使股金借方发生额变动频繁。针对这种现象，经过认真分析实际，我当机立断，“停止吸纳新股金”，并将这一决策制成通告在电视台予以播放，对想退股的社员产生了震慑作用，使他们明白：和信用打交道不守信用，不讲平等互利，就失去了享受优质金融服务的机会！很多被蛊惑的社员又撤回了申请。

2、廉洁自律，树立表率。

三年来，我一方面加强学习，利用闲暇时间，认真学习“三个代表”重要思想，学习各种金融政策、信用社改革知识，努力提高自身管理水平和领导能力；另一方面从严律己，为单位职工树立表率。作为一个单位的一把手，我深知自己的言行举止，从小处说对广大职工都会有或大或小的影响，从大处说还直接关系到整个单位的兴衰成败。因此，在工作中，我处处以一个党员干部的高标准严格要求自己，特别是在发放贷款、人事任免、基建工程等方面，我都严格依照程序召开会议，集体研究，集体决定，坚决抵制送礼风、说情风，真正做到了堂堂正正做人、勤勤恳恳做事。

3、贴近群众，关心职工生活。

理事长是主抓经营，负责全县业务运行的统帅，更是联系群众、拉近干群关系的先锋，在实际生活中，每逢职工婚丧嫁娶，我必定抽出时间赶到，为其进行协调组织，把事办好。职工生病住院，我则是在第一时间赶到看望。特别是当职工遇到生活困难时，我总会尽我所能把事情办好，象近几年来县高中录取分数线上升，学费上涨，给不少信合子弟带来了升学困难，每当此时，我就东奔西走，协调各方关系，最终

使近20名信合子弟高高兴兴迈进学堂。通过这些小事，不仅拉近了干群关系，而且增强了企业的亲和力和向心力。

几点不足：

三年来，我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距，经过认真反思，自认为还存在着一些不足：一是业务工作规范化管理力度不够，与其他商业银行有较大差距；二是在严格执行规章制度上，力度不够，心太软。在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，创新工作方式，同时希望在座的各位员工多提宝贵意见，指出我工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，更加努力，更加出色的做好各项工作。

三年的工作，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无憾、无愧。新的时期，新的机遇，新的挑战，我坚信，在省联社、市办的正确领导下，在县委、县政府及各级部门的大力支持下，在全县信合员工的配合和帮助下，我一定会勇往直前，义无反顾，一如既往做好本职工作，绝不辜负组织的信任，不辜负全体员工的期望。

以上述职，请各位领导、同志们审议，有不妥之处，请大家批评指正。

谢谢大家！

并购律师前景篇四

从我走进咱们湖南昌隆律师事务所实习以来，在指导老师和所里其他律师的指导下，我参与了一些案件的调查取证、写文书、分析案情、解答咨询工作。而且，还与指导老师一起办理了几件民事案件，另外，行政案件与刑事案各办理一件。

回想起那刑事案件，记忆深刻，那件刑事案件是一起为未成年人无偿辩护的案件，这是陈主任为了锻炼我，要我对这起案子调取控诉笔录、会见当事人、写辩护词，在法庭上以第一辩护人的身份发言，因我精心准备，该案说理充分，有感染力，辩护效果还可以。在我实习期间，我还参与了一些非诉讼业务。实习期所涉及民事案件较多，比如与朱律师一起给电力公司办理的涉电伤害案件和处理了几件保险案件，这些保险案件的争议不大，法律关系简单，是调解结案的。在我参与的所有案件中，最顺手的一件，我们只写了一封律师函解决了数万元的纠纷，当对方当事人收到律师函后，被我们的观念所折服，主动解决了相关问题，从而以和平的方式解决了矛盾与纠纷。最棘手的案子，是石远树与桑植宏源煤矿的合同纠纷案，这一个案件因证据形式要件有些欠缺，再加上法官认为法律关系复杂，所以在一审时，前后就开了四次庭，后因对方上诉，在二审又开了一次庭。仅这一个案件，就让我明白了律师工作并不轻松，是非常操心劳累的职业。我通实习期间的锻炼，长了许多见识，也明白了许多道理，明白法律职业的实践性是特别强的，通过实习，让我认识到法律人一定要相信法律，不要相信法律之外的人情、金钱、权力。

时间真快，一年的实习期间已经满期，在这一年的实习过程中，体验了法律服务工作的酸甜苦辣，也明白了律师业竞争激烈，律师工作并不是轻松休闲的职业，所以我必须加强法律知识学习，认真办好每一件案子，以求在法律服务市场中有一席之地。当然，作为一名律师，我更要有法律人应有的理想主义精神努力工作，将实现社会公平正义当成首要目标，我决心用实际行动兑现律师的誓言，那怕道路多么曲折，但愿我的梦想成真，愿我前途一片光明。

并购律师前景篇五

光阴似箭，时光如梭，我的实习律师生涯已近尾声，真正静下心来回首这过去的一年，感触颇多，收获颇丰。这一年

指导律师与其它律师事务所同事的帮助下，我成长了，基本上也完成了从一名普通公民到法律执业者的蜕变。通过这一年的学习，我对法律的信仰也在逐渐加深，这不仅使我为自己能成为一名法律工作者而心生自豪，也更加坚定了我走这条路的决心，对自己未来的执业生涯充满了期待与向往。

在这一年的实习过程中，基本上我所接触的案件都是诉讼案件，因此收获最多的也要算是诉讼的技巧与经验了。对于我这样一名初来乍道的新人在实习的初期，指导律师并不敢让我过多地参与案件的过程，而是让我不断地观摩他案件的开庭以培养我的法律思维与触觉。过了一个多月左右，我开始有机会独立地协助指导律师的案件承办，对于自己的第一次开庭我觉得等这一天实在等得太久了，于是在接到法院传票的那天开始，我便精心准备，不断地在脑海里设想庭上法官可能会问到的问题，自己怎样的回答才能让证据看上去滴水不漏。为了防止第一次上庭的慌乱，我把证据的每一个小细节都用红笔标注出来，把上庭所需要的材料都按顺序准备了一遍又一遍，让这些顺序都牢记心中好让自己在法官或律师需要任何一份证据材料原件或复印件的时候不至于手忙脚乱地一通乱翻。即使是这样细心的准备，在第一次开庭那天，当我作为代理人坐上了法庭，我依然按捺不住自己的紧张与慌乱，就算是简单地按照自己写好的举证意见一层不变地念出声来我也明显感觉到自己声音的颤抖，更别说是在庭上能够头脑清晰地针对对方代理律师所抛出的问题作出回应，当时的大脑几乎是一片空白。下了庭，指导律师对我上庭的情况做了总结，虽然指导律师也看出了我上庭时的窘迫，但他依然鼓励我，在总结我上庭时的不足方面也轻言带过，但我知道这是他在给我勇气去改进自己。在以后的案件承办中，指导律师依然给了我足够的信任，也正是在这样一次次的历练与打磨过程中，我慢慢学会了用专业的眼光去分析所接触到的案件，在法庭上的思维也清晰敏捷了许多，在法庭上的发言也逐渐大胆自信了起来，但我知道这离在庭上游刃有余地应对各种突如其来的问题还有一定的距离。庭审是一门很深的学问，它不仅需要法律执业者有很深厚的法学基础、渊

博的社会知识、雄辩的口才，同时还需要一些悟性与情商。要做一名好的执业律师实为不易，我只是翻开了其中的头几页。

在外行人士看来，律师是一份光鲜亮丽的职业，律师一直都顶着精英人士的光环。在律所实习的初期，我不敢把自己与律师这个名词挂钩，即使是“实习律师”这样的称号我也觉得怕自己的无知与愚钝称不上它。于是，当有朋友问起我做什么职业，我只是含糊其辞告知我在律师事务所上班，却不敢大大方方地对朋友说我是实习律师，我怕我破坏了律师在他们心目中的形象。我想当时的不自信也确实是来自于自己在知识与经验上的欠缺与匮乏。律师真是一份需要不断学习的职业，大量层出不穷的法律法规需要我们的法律知识不断更新，当事人所需要解决的问题涉及社会的各个不同领域，而作为律师需要在有限地时间内去回答去解决当事人提出的问题。在最开始有当事人来咨询指导律师的时候，我就把当事人的问题拿来问自己，如果当事人问到我，我的回答是什么，经常我会回答不上来。为避免“书到用时方恨少”的状态，我去图书馆借阅了不同领域的法律书籍，从劳动案件、工伤案件、交通事故案件、公司法律实务…我都一本一本地认真研读再结合实习中所碰到的案件来运用。随着我接触的案件不断增多，我也慢慢学会了如何运用所学的法律原理去回答当事人的咨询。当有朋友或是陌生人来电咨询我法律问题，我不再像以前那样害怕出现别人把我问得我哑口无言的尴尬场面，就算是在做面对面的法律咨询的时候，我有时也可以自信满满地有条不紊地帮当事人分析案情解决问题。在面对文化程度不高的当事人的时候，我还算沉着冷静。但有时在面对文化程度较高的当事人，当事人问的问题又比较棘手的时候，那份沉着冷静有时也是装出来的。这方面还要不断加强学习，想赢得别人认可的同时也必须付出辛勤的汗水。

在律师执业过程中，最关键的问题就是案源。如何接到案子，这对于实习期满后即将独立执业的我们来说是很现实又很头痛的问题。在长达一年多的实习过程中，我只为指导律师接

了两个小案件，还是通过同学介绍的。在实习过程中我并未学会如何“自我营销”。有时担心像保险行业二手房销售行业那样的地毯式营销是否会亵渎法律降低法律执业者的身份，我把这样的困惑与指导律师交流。指导律师为了解答了这样的困惑，也转变了我对营销手段的看法。我们现在已经是市场经济时代，律师行业也是服务行业的一种，也要走向市场。不走出去如何又能把自己推销出去，推不出去就算你学得再好也是无人问津无用武之地。在我去交警大队扣违章分数的时候，在交警大队门口就有人向过路人发一本书，我随手接过翻开一看是深圳某律师编著的一本《深圳交通事故人身损害赔偿指南》，上面也有该律师的联系方式，这本书以他实际操作过的案例现身说法，看上去是一名在处理交通事故人身损害赔偿方面很专业的律师。我想如果我是一名需要聘请律师处理交通案件的当事人在看过这本书后我会优先考虑该名律师。我觉得这样的营销方式很不错，既达到了宣传自己的效果又显示了自己的专业水准。

实习小结是结束也是开始，未来的执业道路并不平坦，但我会坚持地走下去。我相信柳暗花明的那天终归会到来。

1. 实习工作报告
2. 电工实习工作报告
3. 认知实习工作报告
4. 广告专业生实习工作报告
5. 工程管理实习工作报告
6. 专卖店实习工作报告
7. 公司实习工作报告

8. 师范专业实习工作报告

9. 建筑工地实习工作报告

10. 电工实习工作报告书