# 律师年终个人总结

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-24

*律师年终个人总结(精选7篇)每一名律师，都要抱着敬业爱岗、廉洁自律、文明执业的态度工作，坚守律师执业理念。下面是小编给大家带来的律师年终个人总结(精选7篇)，欢迎大家阅读转发!1律师年终个人总结对20\_\_年一年的实习，从业务学习、执业态度、...*

律师年终个人总结(精选7篇)

每一名律师，都要抱着敬业爱岗、廉洁自律、文明执业的态度工作，坚守律师执业理念。下面是小编给大家带来的律师年终个人总结(精选7篇)，欢迎大家阅读转发!

**1律师年终个人总结**

对20\_\_年一年的实习，从业务学习、执业态度、人际交往和执业规划等四个方面做如下总结：

1、业务学习

一年来，通过从事具体的律师业务，自己对法律的理解不断加深，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，而这正是律师赖以生存的空间。

实习一年，自认为在业务上最大的收获不是理解了多少法条，学得了多少技巧，而是明白了终身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。

2、执业态度

一年来，跟随所里各个律师办理业务，勤奋和认真是他们的共同特点，这给我感受很深，我想这是一个律师应有的执业态度，在这一点上我要检讨自己的惰性和准备不足，这反映自己对律师工作的认识和从事律师职业仍显准备不足。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，以自我实现成为习惯，而不是惰性和依赖。

3、人际交往

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，一年实习期，这方面并未得到多大改善，紧张、无序、混乱、拘谨的场面依然如故，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。

4、执业规划

一年来，自己所从事的非诉业务更多一些，这帮助我扩大了视野，增长了见识，对律师业务也有了更全面和深入的.认识。但诉讼业务才是律师业务的基础，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，在接下来的执业中，自己应当加强诉讼业务的锻炼，主动参与诉讼业务，以期更全面的发展。

在专业化方面，自己一年实习期从事的业务基本属于民商事领域，在今后的执业过程中应当适当地拓展专业面，以扩大视野和见识，但重点仍然应当放在民商事领域。

**2律师年终个人总结**

20\_\_年是汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈、价格战、市场之争，产品之争，汽车以变制变应对金融危机：进入20\_\_年，随着国际金融危机影响的不断加 深,专用汽车出口量减少加上国家宏观调控的整体经济环境，给汽车的日常经营和发展造成很大的困难。20\_\_年在汽车全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标又创新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、面对市场竞争不依不靠 细分客户群体

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20\_\_年商务大会上的 指示精神，公司将全年销售工作的重点立足产品对口营销管理和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入\"价格战\"的误 区。\"价格是关键\"，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢?汽车摸索了一 套自已的工作方法：

A：加强销售队伍的素质加强目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

B：市场个性化、细致化，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营 销;根据20\_\_年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高 空作业车、扫路车等较特殊的车型采取一对一销售模式，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通 反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了汽车公司的专用汽车销售量。

C：注重信息收集做好科学预测，发展网销

信息时代专用车市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预 测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。市场上每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合网络销售这个特点，我们确 定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切 沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为 销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的全年销售目标。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

二、不断加强自身竞争实力

公司内部管理，作到请进来、走出去。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重集体团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。

20\_\_年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作 及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对 20\_\_年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕\"质量第一、产品销售服务管理\"这个终旨，将\"品牌营销\"、\"服务营销\"和 \"文化营销\"三者紧密结合，确保汽车公司20\_\_年公司各项工作的顺利完成。

**3律师年终个人总结**

20\_年度是我取得律师执业证的第一年。在这一年里，我严格遵守律师职业道德和执业纪律规范，认真做好每一件咨询和每一起案件，同时不断加深业务知识学习，尽自己的能力维护顾问单位及委托人的合法权益，工作过程中取得了一定的成绩，但也存在着很多的不足之处，下面就20\_年的思想、工作、学习等情况作如下总结：

一、思想方面

在过去的一年里，我认真学习党的\_精神。我始终坚持以做中国特色社会主义的法律工作者、做经济社会又好又快发展的服务者、做当事人合法权益的维护者、做社会公平正义的保护者、做社会和谐稳定的促进者的要求来严格要求自己，提升自身觉悟，为我国建设中国特色社会主义法治国家奉献自己的绵薄之力。

二、工作方面

在执业过程中，我深刻的体会到了理论与实践相结合的重要性，更加深刻的理解了律师需要不断的学习.20\_年度代理的案件虽然不多，但每个案件都让我受益匪浅，领略到中国法律的博大精深。每一个案件都要做好庭前的准备工作，与委托人做好沟通以及调查 取证;在开庭过程中，我学习对方代理人的工作态度以及办案思路，学习法官对案件的理解以及对法律的适用。正因为我的努力，尽管有些案件的结果不能令当事人满意，但我仍然得到当事人的认可，对此我深感欣慰!

除了诉讼案件之外，我还做了很多非诉的工作，包括对顾问单位合同的起草、审核修改，顾问单位规章制度的审核，以及人员的培训工作。在起草、修改合同的过程中，我不仅要对合同内容条款有明确而且具有可操作性的约定外，对于履行过程中可能出现的问题应当多征求一下相关履行合同部门人员的建议或意见，通过他们在实践中已经或可能碰到的情况，应尽可能全的明确到合同条款之中，这对以后处理纠纷提供了必要的前提。作为一名合格的律师不仅要做好诉讼业务，同时应该多发展非诉讼业务。

三、学习方面

我认真学习了《\_法》、《\_法》、《\_法》、《\_法》等相关法律以及与以上法律相关的司法解释。通过学习，我发现我对以上法律及司法解释有了更清楚的理解和认识，在阅读条文的过程中，我会想到此前已经办理过或被咨询过的相关案件情况，并能将整个案件情况作系统分析，提升了我的业务能力和理论水平，让我更深刻的感到学习的重要性。

律师工作强调的是平时的积累，你不可能在碰到具体的案件时，再去搜集资料，找法律依据显然是来不及的，至少你在回答当事人的提问时不能顺利解决。所以我们在平时必须要重视学习，包括专业知识的学习和实践经验的总结。现在网络发达，很多最新的法律法规都会在第一时间通过网络发布，也会有很多关于

新法律法规的意见可以供我们参考，所以充分的利用网络资源，可以为我们的学习提供不少捷径。另外很多法院的网站也会有典型案例公布，学习这些案例，也可以积累我们的实践经验。我平时在工作之余上一些专业的法律网站看看，我发现对自己的工作很有帮助。同时我们也应关注一些时事新闻，因为很多新的政策的出台往往都会牵涉到法律的变化。

过去一年的工作使我深刻体会到自己的知识不足，以及对新类型疑难案件的研究和探索不够，在20\_年的工作中总结经验，加紧学习，提高执业水平。律师，作为社会法律工作者，要明确自己的工作职责，我相信，通过自己的不断实践，一定可以在这一片天地有所作为。

**4律师年终个人总结**

20\_年，我很荣幸地考入了某某公职律师事务所，经县司法局领导讨论决定，我被分派到司法所挂任司法助理员。通过一年来的工作，我完成了从一个学子到一个基层法律工作者的转变。一年时间不长，但在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，我始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、注重思想政治学习，提高思想认识水平

作为一名基层法律工作者，我不断加强学习，不断提高自身的政治素质和道德修养，始终把学习作为提高自身政治素质和道德修养的前提和基矗。

二、提高工作能力，认真完成各项工作

参加工作的一年时间里，在离群众最近的地方，亲身的感受到基层工作的繁琐、责任的重大，明白要做好基层工作就要在实践中学习，提高自己的工作能力;在工作中坚持群众利益无小事的观念，把服务群众当成自己最重要的工作，只有这样，才能真正做好基层工作。

为了更好地完成日常工作，我经常耐心、细致地向领导和同事请教。经过一年的历练，我由当初的分不出安置帮教与社区矫正工作的区别，到能较好完成司法所的相关工作。平时能热心接待来访群众，积极参与人民调解工作;掌握安置帮教对象和社区服刑人员的基本情况，参与这两类特殊人员的管理、教育和帮助工作;掌握“广东省司法厅基层司法行政业务信息平台”中相关信息的录入。

除此之外，我参与了等律的宣传活动，整理了“五五”普法检查验收的档案;协助基层政府处理社会矛盾纠纷;能完成上级司法行政机关和乡镇人民政府交办的维护社会稳定的有关工作。一年来，我撰写了十来篇业务信息，有些还在“始兴人民政府信息网”上得到发表。在领导的关心、同事的帮助下，通过学习和实践，我的业务素质得到了极大的提高，能较为熟练地开展日常工作。

三、常怀律己之心

作为一个基层法律工作者，我常常告诫自己要对得起这份工作，对得起领导和人民的信任。司法助理员工作的对象主要是所在辖区内的农民，我们工作的宗旨就是为他们做好服务。农民虽然文化程度不高，但他们敦厚、朴实。和农民打交道，要尊重他们，要晓之以理动之以情。在工作中，我能把处理问题看作是服务，认真听取来访人的诉求，听完再根据所掌握的情况讲道理、讲—法律依据，并将所掌握的情况及时反馈给领导。

四、有以大局为重的胸襟

基层司法所是县司法局的派出机构，人在乡镇，一举手一投足，都代表着司法局的形象。我能以大局为重，热情为群众办事，从不推诿扯皮;在荣誉上，能与同事谦让;在生活上，与同事互相关心。司法所与乡镇息息相关，我们所做的一切都是紧紧围绕乡镇党委、政府中心工作服务，我们离不开他们的领导和大力支持。在做好份内工作之余，我能尽力做好乡镇安排的其他工作。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，增长了不少知识，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上还不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室待的时间较多，深入农村的时间过少，造成对农村基层情况了解不细，给工作带来一定的影响，不利于自己的成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。在今后的工作中，我将加倍努力工作，严格要求自己，努力克服自身的不足，争做一个优秀的法律工作者。

**5律师年终个人总结**

作为一名专职律师，本人在过去的20\_年里认真遵守宪法和法律，遵守律师职业道德和执业纪律规范，依法、诚信、尽职、尽责执业，忠实履行中国特色社会主义法律工作者的职业使命，维护当事人合法权益，维护 法律正确实施，维护社会公平和正义，促进社会和谐发展，认真完成律师事务所指派的各项任务，无任何被投诉记录。

一、遵守宪法、法律、法规和规章，遵守职业道德、执业纪律和行业规范，履行法定职责

本人在执业过程中，认真遵守宪法、法律、法规和规章，没有任何违法乱纪的行为和言论。积极主动的服从律师监管部门和律师事务所的监督和管理，在诉讼活动中严格遵守法庭纪律，尊重法官，按时出庭、提交法律文件，积极配合法官的审理工作。在办案过程中从未做过以不正当手段妨害司法公正的行为;不伪造证据或诱导、威胁委托人、证人提供虚假证据，不为犯罪嫌疑人、被告人的亲属违反规定传递信件，钱物或与案情有关的信息;与同行之间，积极团结、互相协助，不做诋毁同行声誉的事情;没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为;严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为;与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、行贿的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为;没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。没有受到任何行政机关、监管部门的任何一项行政惩罚或行业处罚。

二、遵守律师协会章程，履行会员义务

本人严格遵守律师协会章程，认真执行律师协会决议;遵守律师职业道德和执业纪律，遵守律师行业规范和准则;积极参加律师行业业务培训;积极认真参加律师网络培训。

虚心认真地接受律师协会的指导、监督和管理;积极承担律师协会委托的工作，履行律师协会规定的法律援助义务自觉地维护律师职业荣誉，维护会员间的团结;按规定交纳了会费。

三、办理法律服务业务的数量、类别和服务质量，办理重大案件、群体性案件

本人在过去的一年里，积极开拓案源，共承办十余件诉讼及非诉讼案件，依法、诚信、尽责地为当事人提供法律服务，限度地维护委托人的合法利益。对委托事项可能产生的风险能够如实告知委托人，从不故意对可能出现的风险做不恰当的或虚假的。对委托人支付的费用能够做到合理开支。对委托人提供的保密信息能够严格保密，不损害委托人的合法权益。积极努力为委托当事人处理好每一个案件，受到当事人的一致好评。

四、履行法律援助义务

参加社会服务及其他社会公益活动本人在过去一年里积极履行了法律援助义务，参与办理法律援助案件多起，同时积极参加法律体检、法制宣传、积极捐款、提供法律帮助等公益活动，在履行法律援助义务、参加社会服务及其他社会公益活动方面表现突出。本人积极地为农民工、下岗失业人员、妇女和孤寡老人等弱势群体提供免费法律咨询服务，并为多位想提起离婚之诉当事人做好调解工作，起到了良好的效果。积极的调解工作，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了团结。

五、受行政奖惩、行业奖惩

在过去的一年里，积极参加律协及司法局组织的各项评选及其他一系列相关活动，通过学习其他广大优秀律师同行的先进工作事迹，不断增强自己的努力奋斗、积极进取的信心，为以后的工作和学习增添了动力。在接下来的一年，我还将继续努力，积极参加评选及其他一系列相关活动，使自己业务水平和工作技能水平不断得到提高。在整个20\_年中，本人没有受到过行政机关以及行业管理及部门的任何行政和行业处罚，在新的一年里，我将一如既往地严格要求自己，在遵守各种规章制度的基础上，尽努力为当事人服好务。

六、参加继续教育

本人在努力工作外，不断学习时事政治、党的各项方针、政策，为进一步提高自身的业务本领，精心收集了当年新出台的法律法规和司法解释组织律师认真进行学习，并做好学习笔记。通过自学或参加网络培训学习了《\_法》、《\_法》、《\_法》《\_法》、《\_法》等新老各项法律理论和法律实践知识。作为一名律师，只有不断地学习，不断地丰富自己的视野，政治过硬，知识过硬，作风严谨，才能担当起时代的重任，才能不辜负当事人的期望，才能为国家、为社会、为人民做出应尽的贡献。

七、遵守本所章程及管理制度

参加新\_所组织的党建、学习培训本人认真遵守本所章程及管理制度，积极参加事务所组织的一系列业务技能和职业道德培训，提高和增强了职业技能和职业道德，坚定了律师职业信念。通过新台州所的党建工作，对党的历史、党的政策、党员律师先进事迹的学习，深刻领会了社会主义法治理念的内涵和精神。

过去的工作有成绩，也有不足，需要不断提高和改善的地方还有很多。但是，为社会服务、让当事人满意是本律师的不断的追求。今后的工作中，要积极查找自己在执业理念、业务能力、工作作风等方面存在的差距与不足，在办案过程中自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责、公平竞争、严格自律”的原则。再接再厉，锐意进取，依照《\_》和律师职业道德赋予的职责，为社会提供更为优质的法律服务。

**6律师年终个人总结**

一直以来都听说过这么一句话：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。它表明的是理论与实践之间的差距。为了将所学知识与实践相结合，锻炼自己，我抱着期盼与激动的心情，走进了\_律师事务所，置身于真实的法律职业环境中，进行了为期一年的实习。实习期间，\_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、积累经验的机会和平台。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\_律师事务所实习期间的见闻、实践和感受写下这份实习总结报告。

一、关于单位

\_律师事务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。\_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。\_服务遍及经济合同、公司法务、国际贸易、建筑和房地产、金融、证券、保险、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\_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，并据此为客户争取的商业利益和避免权益遭受损害。

\_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。

\_与众多不同地区、不同领域、不同层次的客户建立了持久、稳定的法律服务关系，同时与国内各地区的许多律师事务所建立了广泛的协作关系，形成一个高效、便利的法律服务网，使\_的法律服务网络拓展至以华南为中心的国内广大地区。

\_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。\_建有自己的法律信息收集和更新系统能及时收集和处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，同时将研究结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\_，是因为\_律师事务所涉及的法律面较宽、实践性强，而且\_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与法律实践相结合，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人际交往能力。

4、通过实习，树立正确的法律人观念和法律人思维。

(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，取得授权委托书;然后是根据案情所撰写的起诉书、上诉书或者答辩状;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，就还有出庭通知书、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辩论技巧、言行举止。有时我也学学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辨证的。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。

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

四、结语

这一年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!无论现在的我活得怎么样，相信我可以活得更精彩。

**7律师年终个人总结**

岁月流转，不知不觉间，进入震宇震这个团队已经是第4个年头了。4年前，当我第一天坐在办公室里的时候，我的内心是一片忐忑，对未来是比较迷茫的。相信很多律师同仁跟我一样，都曾有过彷徨。今天，尽管我仍然是一个不断需要律师前辈提携与指点的青年律师，但应所里领导的要求，我就自己在这一年里的得与失向在座的各位领导和同事做个总结汇报。

一、过去一年的工作成绩

之所以说工作成绩，倒不是因为我取得了什么了不起的成绩，而是一般的工作总结的惯例结构。在我拿到执业证的第一个完整年度，我所有的业务创收是9.5万元左右，这当中主要包括领导所划拨的创收，剩余小部分是自己单独承办的案子。今年是拿到执业证的第三年，也是第三个完整年度，经初步统计我今年的创收应该是14万多一点。可以说，在创收上自己有了较大程度的进步，也使得我刚出生的儿子不至于落得没有奶粉钱的地步。

首先，这一年里我所办理案件的数量上明显增多了，案件类型上也有所丰富，在闻律师的指导下，我经手办理几起保险代位求偿权纠纷案件。总结案件办理过程中的经验与教训，我的实践经验也渐渐丰富起来;其次，学习到了更多与人打交道的技巧，这里面既包括与当事人打交道的技巧方面，也包括与法官及对方代理人打交道的技巧。张武队长一直教导我们，律师是一个从事社会工作的职业，每个律师至少需要拿出自己精力的三分之一从事社交，如果相应的人际交往，我们的律师工作肯定是裹足不前的。

在这里，我要特别感谢所里四位合伙人律师对我这样年轻律师的无私帮助，没有他们的无私帮助，像我这样直接从学校里走出来的学生，在社会上无疑要经历更多的挫折，走更多的弯路。记得在南京当代国安律师事务所面试的时候，面试的老师问了我三个问题，你有关系吗?我回答没有。他问我你有背景吗?我还是回答没有。然后他又问，那你有什么?我回答他我有的是热忱，对律师事业的执着。是的，当我们走出校园的时候，像我们这些出身农村家庭身上还背着数万元助学贷款没有还清的学子，我们所拥有的似乎只有一片热忱。人们都说好的开始等于成功的一半，用在我们身上同样如此，一个好的律师事务所这个平台等于成功的一半。正是因为在震宇震这个平台上，我正一步步实现自己的理想与价值。

二、我觉得工作就是一个镜子，他会给我们一个反射。有句话是这样说的，“如果你今天不认真工作，那么明天你将会努力找工作。”工作需要我们每一个人去认真对待，它给了我们尊严，给了我们脸面，更何况我们所从事的每一件事都会关乎到当事人经济利益、人身权益甚至是生命的得与失、增与减。我常会自问，我是否做到了。所以我会经常反思自己工作中所存在的问题。我发现过去一年中，我的工作中存在着一些问题需要加以改进。

1、工作细致程度有待提高。尽管案件办理相对多了，但是有时候也会发现在证据审查及文书书写方面还是存在不够细致的地方，没有做到精益求精。另外，在接待当事人方面，有时候不能很好地拿捏到位。

2、法律法规的熟悉程度不够。对于工作中常用的法律法规熟悉程度还是不够，不能做到有问必答，烂熟于心的程度。由于法律法规的更新速度较快，要求我们律师也必须及时更新我们的知识，这样才能跟上形势的发展需要。

3、业务结构不合理。虽然今年我的业务创收达到了十几万元，但是仔细分析下来，我自己独立承接办理的案件部分并不多，尚没有占到创收总额的一半。还有一个突出的问题就是我所有创收均来自诉讼案件，没有一个非诉方面的。因为业务结构不合理，我们会随时面临断炊的可能，而银行不会可怜你，每月会定期到你的工资卡上搜括一遍。这一点我的感触特别深，当到每个月十日左右的时候，看到账上还没有一个案子的时候，我就会心里特别发慌，每当这个时候我就会特别想钱。另外，我也不希望放假，特别假期较长，我似乎没有资格享受特别长假期的权利。前一阵子，我感觉头脑特别疼，我以为自己是想钱想的，后来发现不是，原来是感冒了。

三、律师工作的感悟

提到律师，人们的第一印象除了律师特别能说之外，另外一个就是律师有钱。但我想律师职业所赐予我们的不仅是物质上丰厚的回报，更多的恐怕是律师职业给予了我们独立思考问题的方式、自尊、自强以及社会责任感。每一个律师走出来的时候都是光彩照人的，男律师通常都是西装革履、风度翩翩，女律师通常都是闪亮动人、靓丽睿智。为什么会是这样子，我想大概是我们自信，心中有爱吧。

举个简单的例子，我们的周喻律师就曾经自己私下向河南贫困地区的孩子捐献过20\_多元钱的书籍，帮助贫困地区的孩子增长见识，开阔眼界。说实话，像周喻律师那么忙，如果仅想着赚钱的话，他哪里还有时间顾及远在千里之外的无书可读的孩子。但因为我们心中有爱，我们知道感恩，我们知道自己应该为社会做点什么。还记得有一个当事人，他的官司拖了两、三年，在办案的过程中，他经济困难到了连路费、饭钱都拿不出来，后来我就请他在我们所门口的鸭血粉丝吃了饭，给了他50块钱的路费。他感动得不得了，非要给我送个锦旗什么的。这点事情对于我们而言虽然微不足道，但是对于当事人而言却特别温暖。我相信这样的事情，在我们每个律师的生涯中都出现过，都会对需要帮助的当事人施以援手。

律师工作虽然艰辛，但也正是因为这一行充满挑战，才有了它独特的魅力。在这里我们感知了人间冷暖，见证了爱恨情仇，为当事人排忧解难。我们既见到了当事人的愁眉苦脸，也看到了他们的喜笑颜开。所有这些历练了我们的人生，也使得我们格外珍惜生活的美好。

四、工作展望

张武张队长曾语重心长地说过一句话，像高经理这样如果不寻求突破，将来只能算一个老律师，无法成为大律师。循着张队长的这句话，我想说的是不想做大律师的律师不是好律师。但我相信大律师是做出来的，不是说出来的。我觉得要迈出做大律师的第一步，在接下来的一年里需要做好下面几样工作。

1、工作需要更细心、耐心。不论是接待当事人还是做好日常的工作，都需要做好细节工作。有人说“打官司就是打证据”，这句话应用到我们的律师生活中更是有其重要作用。可以这么说，细节决定成败，也决定一个律师的职业素养。因此，要想把自己变成一个受人尊重的职业律师，必须注重细节。

2、虚心向其他律师请教。其他律师之所以能够有今天的成就，就是因为他们付出了比别人更多的汗水。我们这些新来的律师，要想取得令人满意的成绩，就必须不耻上问，学习其他律师身上的闪光点。

3、经常学习，熟悉法律法规的变动。对于律师而言，我们的天平上有两杆秤，一是事实，二是法律。脱离了事实和法律的律师不能称为律师，而只能是讼棍。从其口中吐出的词汇体现了不了智慧的光芒，却透露着撒旦的狡诈，只能令人对我们敬而远之。

认真回顾了20\_年的工作与不足后，我觉得自己的压力很大，但这也是我面临的挑战，我相信自己可以做好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找