# 驻场律师服务工作总结(必备14篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-09-01

*驻场律师服务工作总结1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...*

**驻场律师服务工作总结1**

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。

**驻场律师服务工作总结2**

在过去的一年中，我遇到过很多在法律专业人士看来很幼稚的案件，案件的根源是因为当事人的不懂法而酿成大错。这也让我意识到了一点，创建法制社会，有法可依有法必依的前提是首先得让普通的民众“知法”，知道那些是守法之举，那些是违法活动，这样才能从根源上杜绝那些因为不懂法而无心造成的违法恶果。因此我积极的响应政府社区和企事业单位组织的普法活动，义务为他们讲解基本的法律知识，希望更多的民众可以了解我们时常生活中常常遇到的法律问题，做到知法守法。对于一些不具备法律知识和经济实力的弱势群体，从去年执业之初我就开始积极的给予他们法律上的援助，今年来所里咨询的居多，还有部分需要帮助他们起草一些基本的法律文书。可能我做的这些并不多，但我希望能通过这些力所能及的举动，给予那些需要法律帮助的人们以温暖和信心，让他们知道法律的公平正义不会因为社会地位的低下而消失。

**驻场律师服务工作总结3**

XX年XX月XX日是我于XX律师事务所正式实习的第一天，翻阅已经写满日常记录的两个厚厚的记事本，浏览着自己分类汇总的案卷材料，这些点点滴滴积累的文字镌刻着我实习成长的经历。在拥有一些小小成就感的同时，更觉今后执业生涯中责任的重大。实习期很快就要结束了，在此做XX年工作总结。

自从XX年XX月至XX年XX月，六年半的法学专业学习以及其间在法院实习的经历让我爱上了自己所学的专业。XX年我顺利通过了司法考试，这也意味着敲开了法律职业的大门。

担任律师助理\_个半月后，我取得了《申请律师执业人员实习证》，在这之前我辅助指导律师办案及出庭都使用律师助理的身份，此后与指导律师一起担任委托代理人则采用实习律师的身份。

通过办理各方面案件的.经历，我掌握了撰写法律文书的基本技能，积累了参加庭审的实战经验，锻炼了与各部门协调沟通的能力，最重要的是与办案当事人建立了良好的合作关系，所有的这一切都将成为我今后从事律师执业的无形财富。

在参与办理这些有偿法律服务的同时，利用平时工作之余免费解答公众的法律咨询问题以及一对一咨询问题。通过对每一个问题的解答，我深知自己在校所学法律知识的微薄。为了能够准确解答每一个法律问题，我特意购买了几本我感兴趣的专业书籍，包括《婚姻家庭纠纷案件律师业务》、《劳动争议仲裁实用手册》、《中国人身损害赔偿政策与法律实务实用工具箱》以及《最新法律大全》等等。尽管有了专业书籍的知识保障，但在过去短短的一年实习期间，我的实际办案数量并不多，实务经验还很欠缺，这些都需要我在今后的执业生涯中慢慢摸索与积累。

能够从事律师行业是我一直追求的梦想，虽然这份行业对于年轻执业律师具有很强的挑战性，同行间竞争压力很大。但我相信只要坚持自己的奋斗目标，将自己的所学所知逐步运用于实践，切实维护每一位当事人的合法权益，我想我今后的人生将会变得更加充实而有意义。

**驻场律师服务工作总结4**

>一律师助理日常工作内容

1.文书写作

不管从事法律方面的任何工作，文书写作无疑是首要和必备技能。

诉讼文书能够反映律师的业务水平、工作习惯和工作经验等。撰写一份好的诉讼文书对案件整体走向往往具有重要影响。刚开始写代理词，总是问题百出，经过指导律师的指导，总算有了基本的认识。法律文书的写作，首先，弄清楚案件事实，不仅是委托人的陈述，还有结合证据能印证的事实。其次，确定法律关系，寻找合适的法律依据，说服法官。诉讼的成败很大程度上取决于律师对事实的法理分析。最后，确定诉讼请求，依据上述大前提、小前提分析，得出结论。

2.接待工作

接待当事人，了解案件基本情况，是做案子的开始。刚开始接待时，信息获取能力有限，做笔记也不知道重点，几次接待下来，总结了接待工作的几点注意事项：首先，不论案件复杂与否案件，与当事人沟通的过程中采用适合的方式进行记录，保证将来做案件分析时有据可查。其次，不做无准备之接待。接待中可能会涉及某一领域专业知识的，要提前查资料做好功课，不致于发生都听不懂别人在说什么的情况。最后，还有些案件能够设身处地地从当事人的角度出发，感同身受或许更能拉近与当事人的距离，赢得信任。

3.实战训练

在做好文书的同时，切忌纸上谈兵，要通过庭审实战来锻炼自己的表达、思维等能力。在没有取得实习证的情况下，多旁听案件，观察法官、律师的庭审表现，尤其是对于自己参与的案件才能实际学到案件准备的实质内容。比如旁听自己参与准备的一个民间借贷案件，刚开始着实有些激动，随着庭审的推进，关注到在法庭审理中，对方当事人提到我方事先并不了解的案件事实时，律师需要冷静对待，快速组织语言，一针见血的提出对方观点的漏洞，这次也见识到了律师思维敏捷的重要性。

4.整理卷宗

整理卷宗是比较繁琐的工作，大致按时间顺序对材料进行分类，包括委托手续、法院手续、法律文书这几个部分。整理卷宗也并非机械重复，而是阅读和学习的过程，一本详实而体系分明的案卷材料就像一本好书，读罢令人称赞。

>二工作感悟

1.培养良好的心态

经过四五年的\'专业学习，我们并没有学会如何学以致用。成为一名律师，沉淀期需要学习的东西仍然很多，八小时能学到的内容、所做的工作很有限，加班成为常态。不仅体力上的透支，还有对工作失误后的严重结果的恐惧，会有怀疑，会有退缩，但相信总会有拨云见日时，适当自我激励，总结工作失误教训，每一天都能看见自己成长的足迹。

2.养成严谨的习惯

作为律师，养成良好的工作习惯至关重要。律师的严谨不仅体现在法律运用的思维上，工作上任何事情都需要认真仔细完成，小到法律文书中每个字的正确书写，大到收集资料时资料的时效性，任何事情绝对不能有半点的纰漏，严格要求自己。

3.树立不断学习的理念

作为律师需要不断学习，不仅在专业知识上，还有在工作技能上。本科时期浅尝辄止的学习，对于处理实践问题远远不够。进入工作之后，选择了从业方向，需要阅读相关书籍、司法解释，探究背后的法理，这样对处理实际问题大有裨益。此外，各种软件、网站也需要熟练运用，像“印象笔记”“无讼”“阿尔法”等等，各种工具的应用，使得工作效率更高，工作更加体系化。

当然，工作也有很丧的时刻，但不管怎样，我知道我一直向着更好的方向走去。有体会、有感悟、有深思，也有对自己未来的考虑，人生每一段的经历都是自己无形的财富，我会感激这里。不忘初心，砥砺前行！

**驻场律师服务工作总结5**

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20xx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 “xxxxxxxxxx” 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20xx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xxxxxx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。

**驻场律师服务工作总结6**

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。

**驻场律师服务工作总结7**

鸿英律师事务所于xx年5月份成立营业，至xx年12月底，共8个月的时间，受理各案件 460 起，签订顾问单位 十一家。在律师所成立后的这段时间里，主要作了以下工作：

第一、以宣传开路。为扩大宣传推广力度，在今年九月份，我和林桂玲去北京与纳税人报、今日中国论坛、中国律师杂志社等媒体建立合作关系。回来后又签约大庆晚报。现在纳税人报和大庆晚报都建立了自己的专栏，一方面提高律师事务所的社会影响，彰显了鸿英律师事务所的强大实力，另一方面通过向报社供稿和咨询，这样同时锻练了律师的思维方式，提高了写作能力和办案水平；大庆不差钱网是继大庆油田论坛之后的第二大网站，我所在此开设了法律论坛，广泛进行法律宣传；建立了自己的网站，并与百度联手，网站在xx年元旦开通。我们将指定了专人负责网站的维护。大庆电视台开办的百湖律师团节目中，我参加了两期节目，取得了很好的效果。另外还积参加了绝对现场、大庆广播电台等栏目。近期又与天地人广告公司合作，以dm广告形式进行宣传。相信通过我们不断地努力，鸿英所及各位律师的知名度会越来越高，业绩也会越来越好。

第二、鸿英所立足长远发展，加强律师间的合作、我们着力打造律师联盟，现在已经同北京、天津、哈尔滨的三家知名律师事务所建立了律师联盟，并已经初见成效。随着社会经济的发展，律师的业务范围的扩大，这种联盟的作用将会越来越重要。我们会选择一个适当的机会，将大家派出去学习和培训，让大家发挥更大的潜力，积累更大的能量，以便于能够为当事人提供更优质的服务，最终实现律师事务所的发展和壮大。

第三、经过对社会的调查研究，通过对律师业潮流的细致观察与深刻思考，认为律师业的下一步发展应当是精细化、专业化，为此，我们单位适应律师业发展的潮流，对律师业务进行了专业化分工，组成了不同的律师业务部门，并由精通相关业务的资深律师担任业务部门的负责人。通过实践，加强学习和研究，以提高律师的业务水平。

第四、我所重视律师的输入和培训，通过人员的引进和筛选，我所现在已有律师和实习律师十多名，基本上能满足业务发展的需要。

律师引进后，我们非常重视律师的培训和帮带，通过每周的例会学习和刘亚丽、王方等资深律师的帮带，使得很多的实习律师能够在较短的时间内基本具备律师执业所应具备的理论知识和业务技能，以便于他们执业后能够尽快适应律师发展的要求，作出更大的成就。所有来鸿英所的律师我都会告诉他，“只要你够勤奋，鸿英一定会给你一个很好的发展平台。”事实证明了我的承诺，林桂玲律师今年第一年正式执业。三月份在给我做助手一起去内蒙古阿荣旗法院开庭时，还不敢讲话；在五月份代理一起无民事行为能力离婚案件中，在法庭面对对方大庆知名律师联合新闻媒体的强大压力，竟然从容不迫，语惊四座，得到了法官、当事人及旁听人员的高度赞扬。旁听群众纷纷索要名片，并为此成功接了另外一起离婚案件。11月份她代理的一起法律援助案件，再一次得到了当事人的认可，送来了感谢信和锦旗，鸿英律师事务所第一次接受媒体采访就是源于此案。侯学光律师，今年是实习律师。从一开始的写诉状、解答咨询、取证、立案等辅助事务到现在独立承办案件，以其高度责任感和良好的职业道德赢得了当事人广泛认同。连松也是与小侯一起来的实习律师，在所的成立初期，事务琐碎，不成章法，但也能在压力中奋斗，认真工作，为律师事务的成立和发展都做出了很大贡献。

我们还积极为每个律师创造和谐的人脉关系。与公检法政府、企业、主管部门和新闻媒体都建立了良好的合作关系。同时，在所里举办大型活动和招待时，力争让广大律师参加，以建立和扩大律师个人的人脉关系。

每个来鸿英所的律师，我都积极为其提供锻炼和提高的机会。积极为其策划和打造品牌。在律师事务所成立了短短8个月中，身体力行带领大家去讲课，先后为企业和机关工作人员讲解老年人权益保障法、信访条例、商品房销售法律知识、合同法、婚姻法、行政处罚法等6次，均收到了良好的社会效果。

第五、为律师提供良好的办公环境，在律师事务所刚成立就在让胡路区中心地段承租了一百平方米的办公楼，并配备了电脑、打印机、复印机、传真等办公用品。并且购买了大量的法律书籍，供大家学习借阅。办公室内任何时候都整洁清新，让律师和当事人都有一个舒畅的环境。随着单位人员的增多和业务的提升，对律师事务所的办公条件也会提出越来越高的要求，我们会随着社会的进步和发展，不断满足律师对办公条件的需要，为大家提供一个舒适、宽松、优质的办公环境，使律师们能够心情舒畅的学习和工作。

第六、积极开拓案源。我所在扩大宣传的同时，积极与各企事业单位和机关联系扩展案源，并且办理了电话业务。大大拓宽了案源。

**驻场律师服务工作总结8**

（一）向xx省xx股份有限等拖欠我货款的出具律师催款函，要求拖欠我货款的及时清偿货款，以使得货款及时回笼，避免造成不必要的损失。

（二）为同违法犯罪行为作斗争，维护员工人身权利，应的要求，依法出具了多份法律意见书。

20xx年10月份，前员工xxx多次以不同方式、手段威胁我主要领导xxx并进行敲诈勒索钱物。接到的通知时，我们深感事情的严重性，即刻同取得联系，及时同领导研究xxx的行为性质及其法律后果。通过研究，我们认为xxx的行为已构成敲诈勒索，于是向明确表示：xxx的行为性质严重，根据我国刑法规定，其已涉嫌犯罪。

为制止不法行为发生，保障xxx人身安全，我们建议向公安司法机关报案，由公安司法机关介入侦查，以追究xxx的刑事责任。为此，连续两次向出具了两份关于xxx涉嫌敲诈勒索罪的法律意见书，以更好地维护及员工的合法权益。

**驻场律师服务工作总结9**

总结这段时间的执业生涯，我的经历颇为丰富，思想的转变也是极为迅速。从实习期间的只想找点事做，学习学习；到执业初期的不管什么官司，都接了来历练历练；到后来挑着官司来打，提高自己的收费标准；再到现在的不管什么人，只要找到了我，无论委托你不委托你，都要尽力帮他把事情解决了先。心态的变化，使我感觉到了自己的成长，在这一行业，我做的越来越纯熟，越来越得心应手了。

以前在学校学习以及去律师培训的时候，有老师这么和我们说：“我们做律师的，即要和对方律师斗智斗勇，还要和法官斗智斗勇，更要和警察检察官斗智斗勇，并且，我们我们还要和自己的当事人斗智斗勇。”我理解为什么和警察、检察官、法官斗智斗勇，但是，我不明白，为什么还要和我们的当事人斗呢？后来随时我执业的深入，我渐渐的明白了，无非就是两点：

一、当事人来找我们律师，他们的目的无非是为了打赢官司，他们往往需要找他们信任的，自己认为能力强的律师来打官司。那当我们接触当事人的时候，我们就必须给他们这样的印象，如果我们的印象无法深入当事人的内心，那他们就不会对我们信任，进而也不会委托这个律师；

二、当事人找律师的时候，往往也会报着货比三家的心理，在找到我们的时候，可能已经找过了很多个律师，做了很多的咨询。这样的当事人往往是心里有底了的，这个时候我们所讲述的如果和其他的律师有出入的话，那当事人的心理就会产生很多的疑惑，会产生不信任感。因此，我们在接案子的时候，往往需要花费很多的精力去解答当事人的提问，但是最终可能当事人只是问问，最后问了很多，却不会委托。这个时候，就需要我们律师摆正心态了，如果我们急于求成，认为当事人过来问了，就会委托，那最后就可能要大失所望了。我在执业的初期，也是抱着这样的一种心态，当事人过来了就非常的兴奋，认为官司就有希望了，后来随着时间的流逝，我发现做律师我们是不能抱着这样的心态的。我们应该摆平心态，当事人过来问我们问题的话，那我们就要完完整整的解答问题，目的是为了解决当事人的问题，为他们排难解忧，至于他们委托不委托，那是后事。委托，我们就尽自己的努力去做好这个工作，不委托，那我们就也要尽自己的努力，给他们指明道路。这样做虽然可能当时你是没办法接到这个官司了，但是你全心全意帮助别人别人是能够感觉到的，那以后可能会给你带来意想不到的效果。而且我个人认为，我们也不应该抱着目的性去帮助别人，我们应该抱着帮到了人，自己得到了满足感，自己也开心了的心态去帮助我们的当事人。

这份职业是我们的饭碗，那做事肯定是要收费的，如果不收费的话，那律师凭什么养家糊口呢？但是如果不作为一份职业，至讲人情道理的话，帮助人是不应该收费的，在这里，就有点自相矛盾了。我以前把收费看的很重要，一个官司我都有一些收费的标准，没达到这个标准的话我是不会接这个官司的，有自己的收费原则，并且坚持着，可以提升自己的档次，久而久之，那你的收费层次就会比别人高。就像很多大的律师事务所，他们都是有最低的收费标准的，低于这个标准的官司，他们是不会接这个案子的的。但是现在我的想法变了，并不是说我现在帮人打官司不收费了，费用肯定是要收的，我们作为律师，帮助别人是一种有偿服务，竟然是有偿服务，那肯定是要收取报酬的，我们的卖点就是帮助别人，解决问题。但是在收费问题上，我认为我们在保持原则性的同时，也要保持灵活性，对于一些确实有困难的群里，我认为如果我们要坚持自己的原则的话，那不如干脆给他们申请法律援助。而且我们帮他们办事，事情办的好了，一般的当事人也都是讲良心，讲究礼尚往来的，他们往往会给与我们一些惊喜的回报，当然，这些回报不一定是物质上的，但是精神上的得到，我认为和物质是没有差别的。

如果完全告诉他们了的话，那当事人自己会办理这个案子了，还要我们律师做什么呢？对于这个问题，我一直在思考，直至最近，我才想通透。我认为，对于当事人的问题，我们应该义无反顾的倾囊相授，不要管当事人最后会不会委托，只要他们来了，找到了我们，我们就应该把自己所懂的，完全的告诉他们，具体怎么操作，也要给他们说明白说清楚。这样做很大的可能性是当事人自己会了，他自己去办理这个案子了，但是即使这次当事人自己办理了，那当事人在办理案子的同事，也会牢记着你，因为你的无私教会了他怎么操作，那么以后如果碰到不懂的，他会再来请教你，如果他的朋友碰到问题需要帮忙，也会来找你，久而久之，你的知名度就上去了，并且在此同时还能交到很多朋友，与此同时，我们不需要再防着当事人，我们可以畅所欲言，我们不需要勾心斗角，我们的内心也会得到升华。我认为，这么做是利大于弊的，我们自己的心灵得到了升华，还帮助到了当事人。综上所述，我认为，作为一个律师，我们应该坦然的面对我们的当事人，我们要学会大度，学会无私，学会从内心深处把当事人作为自己的朋友对待

**驻场律师服务工作总结10**

通过一社区一法律顾问工作，我们在积累了一些成功的经验的同时也清醒的认识到工作的不足，比如宣传力度有待提高。一社区一法律顾问工作室公示不够，有部分群众对一社区一法律顾问工作还不了解。

为确保工作有效推进，解决工作中遇到的问题。在下一步工作中，一是要将定期专项走访社区，并并认真收集社区现阶段的突出矛盾，集中对该项矛盾开展业务培训，做到专项问题专业解决。二是要加强宣传力度，做好“一社区一法律顾问”工作的公示，让群众能更好的能获悉有关“一社区一法律顾问”工作的信息。在今后的工作中我们将不断探索一社区一法律顾问工作的一些新思路、新作法，实现法律顾问工作的规范化、制度化，把好事做好、实事做实，积极发挥法律顾问这一平台，完善各项规章制度，更好的为社区居民解决实际问题。

一、不断加强思想建设

遵守国家法律、法规，严格遵守律师职业道德、执业纪律以及《律师执业规范》，遵守各级司法机关的规章制度，认真履行律师协会的章程，履行会员的义务，遵守律师事务所所内的各项管理制度，敬业爱岗、廉洁自律、文明执业，认真履行工作职责，全心全意的做好法律服务工作，树立品牌服务形象，坚守执业理念，最大限度地维护当事人的合法权益。认真学习，严于律己。不断进行知识更新，并积极参加律师事务所和律师协会举办的业务技能学习与职业道德培训，提高自己的业务技能和专业素养。利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍。

在执业过程中，认真贯彻^v^及全国律师协会对律师行业的要求和指示，严格要求自己，遵守职业道德和执业纪律，没有发生违反职业道德和执业纪律的事件，截止目前没有一例针对我个人的投诉。我习惯站在维护当事人利益角度考虑问题，设身处地地为当事人着想，尽可能地做到既能维护当事人合法权益又不损害行业整体利益直至国家利益。

二、认真参与公益法律援助活动

本人积极投身于普法工作，根据普法工作目标和要求，在法制宣

传日开展普法宣传活动，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高公民的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用到企业开展调研、开办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。在热心公益、服务百姓的活动中，本人认真履行工作职责，热心解答百姓所关心的法律问题。在当今法治社会的背景下，社会群众法律意识不断增强，对公众及律师行业能够在这样互相交流过程中相得益彰，一方面满足了公众的法律需求，另一方面律师工作也能够通过接地气的方式是自己的工作得到深入和沉淀，对于促进两个文明建设和社会和谐稳定尽了自己的一份力。

20\_\_年度，个人承办法律援助案件共5个，其中有未成年人抢劫案、制造^v^案等。其中，有当事人家属经济困难无力委托律师的，也有自己有可能被判处无期以上徒刑的。通过提供法律援助，让每个当事人都充分行使了法律赋予他们自己权利，彰显了法治的精神。每个案件办理完毕后，我都抽时间将办案心得发表在自己的工作笔记上，在总结中认识到自己的不足。

在平日的法律咨询过程中，大部分是婚姻、赡养、财产分割、合同纠纷等法律问题，对于每个前来咨询的当事人都耐心倾听，认真说理释法，耐心解释，提供良好的法律意见，化解社会矛盾。

三、努力提高业务水平与技能

过去的一年，通过大量办理诉讼案件及非诉讼案件，办案方式取得很大突破，用非诉讼方式解决诉讼问题，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，增进了社会和谐。本人无论是民事代理、刑事辩护，还是非诉讼业务，都能够恪尽职守。作为企业法律顾问，认真为顾问单位解答实际法律问题、及时提出法律意见，为顾问单位提供了优质服务。

回顾本人所接受的各类案件和所提供的各类法律服务，本人兢兢业业，扎扎实实，每一个案子都尽心尽力，做到当事人满意，自己心里安然踏实。取得了较好的经济、社会的双重效益。为维护社会稳定，促进社会和谐，保护国家、集体及公民的合法财产等均做出了自己应尽的贡献。

与时俱进，拓展新领域。随着全球经济形式的变幻及国内经济体制的发展，面对不断涌现的新问题、新领域，本人在律师事务所主任的领导下立足现有业务的同时，继续拓展新的业务领域，积极开拓案源，努力用自己的的法律专业知识和技能为当事人服务。

四、遵守律师职业道德执业纪律

在职业过程中，我忠于宪法和法律，执业为民，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》和本所的各项管理制度，还积极参加修改制度，提出建议;明明白白告知委托人的各项权利和风险，不为谋取业务而误导当事人或者做虚假承诺;没有私自接受委托和收费，收取额外报酬的行为;没有向我所瞒报、少缴代理费的行为;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;没有向司法机关出示虚假材料等弄虚作假的行为;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。

五、存在的不足和今后努力的方向

1、是学习系统性不够，虽然我对学习很重视，但由于工作较忙，学习的时间总觉不足，造成学习理论的深度不够;

2、是在工作中有一些急躁的情绪，不细致，沉不下心来，在处理和化解矛盾的工作中还需更加深入细致。为此我要一是坚持学习。在继续坚持基本理论、基本政策、基本业务知识学习的同时，加强对现代企业管理理论、法制理论的学习。

3、是加强个人修养，勤政务实，埋头苦干、实践自己“先做人、再做事”的人生原则。努力奋斗，不断地充实自己、改变自己、调整自己，并在此过程中获得源源不断的动力，并广交企业界和法律界愿意为了实现和实践自己使命和目标付出毕生努力和代价的人为我的朋友。随着建设社会主义法制体系的不断完善，公民法律意识的不断提高，可以预料我们律师的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高、更广。

**驻场律师服务工作总结11**

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。

**驻场律师服务工作总结12**

x月x日入律所实习至今已有两月有余，感受颇多，著述为文，当作总结。

律师要有自己的思想，没有思想的律师，永远也不会成为一流的律师。律师不仅要精通法律，而且要了解商业运作的归则，理解法官裁判风格，体会客户真正需求。同时，思想上还要注意遵守执业操守，保护好律所和律师自身利益。如果要很好平衡这些复杂的关系，需要律师将具体的工作逐步提炼为工作的指导思想，并贯彻到工作中去。这样，有了思想作为指导，律师才能逐步形成成熟、稳健的执业风格。

律师仅有思想是远远不够的，还要特别注重实务操作。

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：

（一）宣传自己，让客户了解自己。把自己的个人情况放到律所网站上，制作个人网页，参加网上法制评论等。

（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，而且自己对此还没予以足够重视。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。通过办案多次装订来掌握，按当事人人数制作副本。

4、去法院立案。

注意自己先算一算诉讼费，好自己先准备费用。以上是两个多月来的实习心得，作个总结，当今后指导。

>律师的年度总结

这份年终总结不是写给领导看的，也不是写给当事人看的。主要是给自己看，其次是给同行的朋友参考。所以，可以不拘一格，但是，必须真实。

>首先，谈收获。

收获分为物质的和精神的。

物质上的收获当然是指收入。俗话说的好，别问女人的年纪，别问男人的收入。所以只能含糊地说说。去年一年的收入比我参加工作以来8年的总收入还要多—————以前的工资确实太少了—————这让我尝到了律师这个行业的甜头。这里面还包括了杀富济贫的成分。对于富裕的当事人，我下手绝不留情，而对于比较困难的当事人和熟人，我往往是赔本赚吆喝。两下基本可以扯平。

同时要说的是，这一年来，精神是比较空虚的，甚至可以说是堕落。想起郑智化的歌“总是靠一点酒精的麻醉才能够睡去”，就是这样，

感觉自己成了一台机器，机械地对待每一个案件。很少有实习时的那种兴奋和激情。辩护词和代理词总是在开庭前一个晚上才写好。律所就像车间，或者就像一个卖场，我是流水线上的工人，我是柜台后的营业员。我已经不愿意再回到受约束的机关或者公司上班，每天给领导点头哈腰，准点上下班，领取一份不高的工资，但是我又不是很满意现在的工作状态。因为还是需要为五斗米折腰。必须和自己不喜欢的公检法官员们接触，甚至称兄道弟。就算心里操了他一万遍祖宗，面子上还得表示尊重，还不能让他看出你鄙视他。经常要和自己不喜欢的人打交道，是一件很郁闷的事情。何况，还得陪他们吃喝玩乐，为他们买单，还得做出一副心甘情愿的样子。

没有人比律师更企盼法治了。

业务上应该也有一些收获。一年来走的是万金油的路线，各种类型的案件都有接触。包括劳动案件三个阶段、医疗纠纷、房地产、合伙、借贷、合同、人身损害等等，刑事案件也是形形色色，强x案件都接触了几起，杀人放火抢劫强x贪`s贿伤害诈骗骗税盗窃法律顾问也做了一些。同时，在电台、电视台做过几次嘉宾，在本地的日报晚报上也露脸若干次。跟媒体的接触还是比较密切的。虽然效果目前不是十分明显，但总有一天要开花结果。机遇只偏爱有准备的头脑。

业务上的收获不是体现在自己办了多少案件，而是体现在接待当事人比以前更沉稳，出现在法庭上更冷静更自信。经验的积累就是靠一个个的案子，一次次的失败。在办案中，不会再像以前那么毛躁和激动。当然，也可以认为是失去激情了。

这一年办理的诉讼案件，胜败比率没有统计过。但是，往往是，输得并不服气，赢得也不是很坦然。有时候会问自己，这个案子之所以输，到底是不是我的责任？而这个案子赢了，到底是不是我的功劳？这个问题越想越头痛。最后为了安慰自己，得出的结论是：这个案子赢了，当然和我的努力是分不开的，我对得起律师费。而这个案子输了，不是我的责任，我已经尽力了，判决书不是我写的，只要我自己认为自己是对的就行。还是想想东坡先生说的，胜固欣然败亦喜。

毫无疑问，随着经验的逐渐增加，办理各种案件将会更加顺手。就像熟练工一般，庖丁解牛，游刃有余。

接下来要说说这一年的教训了。收获是明摆着的，不说也在那里。而教训，就一定要认真总结了。

>最大的教训还是————认真面对你的当事人！！！

来者不善啊！这年头，什么人都有，而跟律师打交道的，往往是刁民。如果对这些人不设防的话，最后惨死的就是律师了。做一个律师，除了胸有成竹之外，还得胸有城府，守口如瓶。这一年，虽然时刻提醒自己把当事人视为最大的敌人，但是还是有疏忽的时候，被当事人搞得狼狈不堪。所以，我已经把自己的手机开机问候语设置为“小心谨慎”。在中国做律师，本身就是刀口上舔血，火炉上跳舞。人心难测啊。

>第二个教训就是————坚持你自己。

做律师以后，进入了一个新的圈子，要面对种种诱惑。很容易迷失自己，让自己左右摇摆。一面是海水，一面是火焰。一边是当事人，一边是公检法。是为当事人得罪公检法，还是为公检法出卖当事人？怎么做都是错的。所以，有必要时刻与自己的心灵对话，时刻问自己，我想做一个怎样的人？

每个人都有自己的原则。这些原则就是我们的道德底线。有时候，宁可牺牲一些东西，牺牲一些利益，也要坚持自己的原则。否则的话，底线崩溃，道德沦丧，一败涂地。即使盆满钵满，心灵也是空虚的。

>第三个教训是————钱是赚不完的，身体和亲情永远是第一位的。

律师中间，也存在攀比。主要还是比收入。为了多赚钱，疲于奔命，累垮了身体，冷落了亲情。钱是什么，存在银行无非就是一个阿拉伯数字，取出来无非就是一叠纸，花出去也不过就是一堆商品。说到底，钱就是一个物质。虽然物质是第一位的，但是，如果物质不是匮乏，那么，精神就要升格为第一位的了。

就算我们是赚钱机器，也要维修和保养。我们并不是机器，我们还有亲情。所以，有些案子可以不做，有些钱可以不赚。一定要给自己时间，给家人时间。

教训有很多，甘苦自知了。

>接下来说说明年的打算。

排在第一位的，是学习，学习，再学习。向书本学，从实践中学，向老师傅学，学习永远是没有止境的。一天不学习就要退步。要有可行的学习计划。

排在第二位的，是进一步巩固和建立自己的案源网络。律师不是姜太公。尤其是刚刚出道的律师，等客上门是不行的，必须要有市场观念，要主动出击。新入行的律师越来越多，老律师名气越来越大。一方面要守住自己已经有的市场份额，一方面要开拓新的市场。仔细梳理一下自己手里的资源配置，不要放过任何一个可以发展的客户。当然，对于案件也要进行挑选。有些案子，如果没有很大的意思，比如学不到东西也没有太多的油水，可以交给别人去做。要做一些有价值有意义的案子。

排在第三位的，就是要玩一些地方。律师的工作压力大，精神压力大，所以每年都要给自己放一次长假。趁着没有安排开庭的一周或者半个月时间，换上另外一张手机卡，出门旅游去。不要喧闹的都市，不要车水马龙的旅游景点。去一个风景优美的乡村住上一段时间，带上唐诗宋词，带上mp3，简单的行李，就像泰坦尼克号中杰克所说————享受每一天。

**驻场律师服务工作总结13**

在杭州市司法局的领导和杭州市律师协会的指导下，作为杭州市律师协会下属的人数最多的专业委员会，20xx年新一届民事专业委员会(以下简称民委会)领导班子积极进取团结协作，通过全体委员的共同参与和努力，20xx年度全面完成了年初提出的工作计划和目标，沿续了民委会原有的优良工作传统，有声有色地开展着各种活动，在行业协会中发挥着重要的作用。现将民委会20xx年度有关工作总结如下：

>一、加强组织建设，完善内部分工

20xx年民委会对委员进行了重新确认，吸收了一批专业律师为新委员，调整了长期不参加活动的委员，使委员包括秘书在内人数从xx年年的53人增加到现在的83人。民委会的队伍得到了进一步壮大，而且在新加入的委员中，有许多年轻的执业律师，有着很高的参与热情，为民委会新的发展增添了活力。

楼韬律师被选举为新一届民委会主任，面对新颁法律众多、专业分工细化，业务研究领域扩大，民委会活动增多的实际情况，精选了副主任人眩经民委会主任会议决定，聘任童松青律师、王全明律师、郑剑锋律师、许戍枫律师4位律师为民委会副主任，秘书长由许戍枫律师兼任，秘书处秘书共5名，民委会的组织结构基本满足了工作需要。

民委会自xx年开始就以新颖的业务论坛模式吸引着广大律师的参与，09年民委会对七个专业论坛的相关责任人员进行了重新调整：

每个论坛各设一个坛主和一个副坛主，通过这种形式，形成了主任、副主任领导、秘书处配合，各论坛坛主、副坛主分工负责，全体委员共同参与研讨、进行专题研究的\'管理机制，使民委会各项工作的正常进行得到了组织保障。

>二、开展多种形式的研讨活动，完成律师继续教育活动，为律师业务交流提供多种平台

民委会在20xx年克服任务繁重的困难，在杭州市律师协会的领导下，在民委会楼韬主任的带领和几位副主任和各位秘书的共同配合之下，举办了多次论坛研讨活动，20xx年度共举办了以下活动：

(一)举办了20xx年第一届全体委员大会暨物权法论坛研讨会

3月1日，在黄龙恒励宾馆隆重举办了杭州市律协民事业务委员会20xx年第一次全体委员大会暨物权法论坛研讨会，探讨物权法实施以后对律师业务产生的影响。会议共分二个阶段：第一阶段是民委会全体委员大会，第二阶段为物权法论坛研讨会。共有来自杭州市的71名律师和实习律师(包括民委会初始委员及热衷于物权法业务的非民委会委员)参加了此次会议。大会由民委会副主任王全明主持，会议特别邀请了市律协的马骏副会长、省律协民委会主任吴清旺和上届市律协民委会副主任杨五荣出席了本次会议，会上，马骏副会长和吴清旺主任作了重要讲话，本届民委会主任楼韬作工作报告，介绍了民委会的领导班子成员及秘书处成员，汇报了本届民委会三年的工作思路和计划，同时还汇报了本届民委会已经在开展的一系列工作。

这次论坛活动，旨在通过专题研讨，提高律师的专业理论和执业水平，增进律师之间对“物权法”的相互探讨与交流。研讨会由民委会副主任兼秘书长许戍枫主持，“物权法论坛坛主凌为建律师作了主题发言，5家律师事务所的律师代表上台作了精彩的专题演讲。研讨会采用先主题发言，再专题演讲，会议采用提问交流、自由发言相结合的方式进行。由评委对律师的演讲进行评分，本次评委共5人，分别由民委会的5位领导成员组成，民委会副主任郑剑锋对每位律师的发言作了精彩点评，每位律师的演讲都各有特色，精彩的演讲不断博得阵阵掌声，本次研讨会通过评分方式共产生了一等奖一名，二等奖二名，三等奖三名和鼓励奖一名，马骏副会长对本次研讨会作了点评并提出了一些建议。这次研讨会通过多视角的透视，探究物权法实施以后对律师业务产生的影响，许多律师感觉到开阔了视野。

(二)举办合同法论坛研讨会

6月22日，在西溪海外海宾馆举办了“合同法论坛”研讨会，来自民委会的全体委员及其他非委员律师共112人参加了研讨会，研讨会旨在为增进对“合同法”的理解，提高律师的执业水平，降低律师的执业风险。上午安排专家讲课，讲课邀请了浙江省高级人民法院研究室主任魏新璋老师作了关于“如何规范法官自由裁量权问题”的讲解，讲解的内容和律师实际操作业务息息相关，比较贴近律师工作实际。下午由富有经验的5位民委会主任、副主任及秘书长和其他4位擅长合同法业务的律师共9位律师分别就“合同效力风险问题”、“合同审查和修改问题”和“合同纠纷代理实务”等三个专题作了精彩的演讲。

研讨会由民委会合同法论坛坛主柳雄飞律师主持，研讨会采用专题演讲、提问交流相结合的方式进行。研讨会还吸引了除民委会委员以外的其他律师前来参加，通过此次研讨会，许多律师感觉到这样的论坛方式确实对律师开阔了视眼，开拓了思路，汲取了营养，受益匪浅。

(三)举办侵权法论坛--医疗纠纷侵权案件操作研讨会

20xx年7月27日下午，在杭州市海外海西溪宾馆三楼海天一色会议室举办了主题为“医疗纠纷侵权案件操作”论坛活动。共有50多位律师参加，研讨会由民委会侵权法论坛主任赵丽华律师组织，民委会副主任兼秘书长许戍枫律师主持会议，特邀浙江省医学会秘书长尹来作了《浙江省医学会医疗事故技术鉴定工作的介绍》，介绍了杭州市医疗事故鉴定工作的情况，从专业的角度分析了医疗事故鉴定与医疗纠纷案件的关联性，并对律师在办理涉及医疗事故鉴定的医疗赔偿纠纷案件中存在的疑问及应注意的问题进行了详尽的说明。另外三位主讲人赵丽华律师、徐玉泉律师、李雪云律师分别就《医疗知情权与法律责任》、《医疗过错司法鉴定与医疗事故技术鉴定的比较》、《医疗纠纷案代理患方胜诉要点》等内容给在座的律师上了一堂生动、精彩的专业课。

鉴于医疗赔偿纠纷案件作为一种特殊的侵权案件，大多数的律师并不熟悉，这次论坛活动为参加论坛的律师提供了很好的学习机会，在座律师积极性很高，不仅认真听取，而且不时发言提问，主讲人则尽自己所知给予详细的答疑解惑，深入浅出，明白易懂，形成了很好的互动和交流，活动历时三个小时，氛围融洽热烈，活动非常成功，取得了很好的效果。

(四)举办民事诉讼法论坛--民诉法修改后民事检察监督问题”研讨会

20xx年9月23日下午，由民委会组织，杭州市人民检察院共同协办举办了关于“民诉法修改后民事检察监督问题”研讨会。

我国《民事诉讼法》修改后，引出了与民事再审案件相关的一系列问题，本次研讨会主要针对民事检察监督问题展开了热烈的研讨和交流。由杭州市人民检察院冯仁强副检察长带队，包括2位民事行政检察处处长及2位行政检察处助理检察员共5位人员作为研讨嘉宾应邀参加了此次研讨会。

冯检察长在本次研讨会中作了题为“新民诉法中再审制度若干问题探讨”的精彩演讲。就民诉法修法重点、再审制度中的受理申请机关、再审事由、受理与审查程序、再审法院、申请时限、启动再审的几项情形等方面作了非常细致深入的讲解，为与会律师上了一堂非常专业和系统的培训课;民行检察处的二位助理检察员陈莺和龚贇燕分别作了题为“民事诉讼法修改后民事行政检察工作面临的机遇、挑战和对策”和“民诉法最新修改与民事检察监督相关的若干问题”的演讲;民委会主任楼韬律师、民委会副主任郑剑锋律师及金道所的郭力律师也分别作了专题演讲。同时，与会律师针对自己的观点提出了一些问题和看法，形成了很好的交流和互动。会议由民委会楼韬主任主持，律协戴梦华副会长到会并致辞。

这次研讨会共有90多位律师及实习律师参加，整个研讨会内容丰富，历时四个半小时，会议取得了圆满成功。

**驻场律师服务工作总结14**

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。

20xx年，县司法局继续严格按照省、市、县各文件制度指引精神认真贯彻落实，进一步全面扎实推进一村(社区)一法律顾问工作，组织村(社区)顾问律师积极参与“三大攻坚战”，认真提供精准法律服务，工作针对性和实效性均有较大提高。现将今年工作开展情况总结如下：

一年来工作概况

(一)指标完成情况。

20xx年，我县实现村(社区)法律顾问100%全覆盖，以每个村10000元/年的补贴标准纳入经费预算，实现经费保障。村(社区)法律顾问律师根据要求，按时定量提供精准法律服务。截止至12月31日，我县村(社区)法律顾问累计提供法律服务共计提供法律服务共计2137件/次(其中提供法律咨询1502人/次，举办法制讲座524场/次，提供其他服务类型111件)。

(二)主要工作亮点。

创新形式提升知晓度，主要表现是：

(1)大力推行“法律进企业，企业助普法”宣传模式。

(三)主要工作措施。

1.合理配置律师资源。

根据市、县司法局的统筹分配，始兴县司法局结合20\_年至20\_年度的律师工作情况，20\_年，在原法律顾问成员基础上，及时更换2名律师，由本地市属的广东众同信律师事务所29名及本县的广东墨江律师事务所1名律师组成的30名律师继续担任始兴县的村(社区)法律顾问。各律师担任村(社区)法律顾问数量在3到5个之间，无对口支援的外地律师参与。我县律师资源的合理配置，使律师能全力提供优质高效的\'法律服务，确保工作取得实效。

2.扎实推进精准法律服务。

为进一步提升村(社区)法律顾问服务的质量和成效，有的放矢开展精准服务，县司法局根据韶关市司法局《关于推动村(社区)法律顾问开展精准法律服务的通知》及《工作指引》要求，组织司法所摸排、编制年度法律服务需求清单并进行公示，组织律师事务所、驻村律师围绕法律服务清单制定具体解决方案。驻村律师在完成工作定量(每月至少到村现场复议一次，每季度至少开展一次法治讲座)的同时，围绕精准法律服务需求清单开展法律服务，从而不断满足村(社区)工作和人民群众日益增长的法律需求。

3.严格落实工作要求。

(1)继续推行每月通报制度。

为确保驻村律师定时定量提供法律服务，实际解决村(居)委和广大村民的法律需求，县司法局继续推行每月通报制度，于每月中下旬对律师进村工作进行全面核查，并将书面核查情况通报到各律师，同时将核查情况抄送各司法所，以实现县局、基层司法所双重指导、监督的作用，确保工作取得实效。

(2)扎实推进季度督查制度。

根据《一村(社区)一法律顾问工作分片督导方案》，结合我局领导班子成员驻点乡镇的安排，扎实推进对村(社区)法律顾问工作的季度督查工作。由责任领导带队到所驻乡镇、村(社区)进行督导检查，并形成督导情况汇报，提出整改要求，做到及时发现，及时整改。

(3)严格落实半年检查评估。

为进一步扎实推进一村(社区)一法律顾问工作，我县根据省市文件精神要求，对 “一村(社区)一法律顾问”工作进行了检查评估。检查发现，绝大多数法律顾问工作认真负责，服务态度好，能每月到村(社区)提供服务，为群众解答法律咨询，定期开展法制宣传，为村(居)委会提供专业法律意见或建议等工作，能规范操作使用一村(社区)一法律顾问工作信息管理系统。各镇党委政府、司法所、基层干部群众、服务对象等对我县村(社区)法律顾问的评价普遍满意，满意率均较上一年度有所上升。我县根据检查评估的结果，县司法局足额发放了工作补贴。同时要求各律师事务所、顾问律师针对检查发现的问题及薄弱环节，加以改进，不断完善。

(4)进一步强化司法所职责。

进一步落实了司法所“三个一”工作要求，紧紧围绕司法所工作职能作用，优化了《司法所工作记录表》，要求司法所加强对顾问律师的监督指导，协助顾问律师开展法律服务并做好工作记录，每月对顾问律师的工作情况进行核查，并向法律顾问提出的有针对性的具体书面意见建议。

5.组织参加培训座谈。

(四)主要存在问题

1.律师作用未能得到充分发挥

(1)我县大部分行政村地广人稀，位偏路险，矛盾纠纷极少，顾问律师进村提供服务受阻大，进村后无事可做，法制讲座难以举办，法律顾问提供服务的积极性受挫。

(2)法律顾问参与涉法涉诉信访案件、群体性敏感性案件、重大疑难复杂案件时存在忌惮心理，作用未能得到有效发挥。

(3)法律顾问进村服务不定时、未深入走访发现问题、停留时间短等情形，缺乏与基层干部群众的沟通，难以了解该村在实际中遇到的法律问题，导致在进村后“没有法律问题需要咨询”、法制讲座无法开展等情况频频出现，法律顾问工作在一定程度上流于形式、走过场、无实效。

2.村委会条件有限，工作促进难

(1)因村(居)“两委”已换届，部分已换新任的村干部对村(社区)法律顾问工作不了解，未能较好的配合律师开展法律服务。

(2)各村(居)在县委组织部的要求下，陆续将律师公示牌撤下，被撤下的公示牌随意丢放，给律师信息对群众公开、提高群众知晓度造成不利影响。

(3)村(居)委工作繁杂，干部工作精力有限，在法律顾问座签的放置保管、便民服务卡的发放、宣传海报的张贴、群众法律需求的收集等工作上未能得到较好推进，使得该项工作在深入群众方面较难实现。

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：

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