# 最新律师年终工作总结个人(通用9篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-10-26

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。律...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**律师年终工作总结个人篇一**

对一年的实习，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

半年来，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

半年来，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

半年来，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，自己半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。

**律师年终工作总结个人篇二**

20xx年已经邻近尾声，回望，既有幸福的欢欣，又有失败的苦恼，,xx年从事律师执业以来，已经历经了5年，从初出茅庐的懵懂少年，到如今的人到中年，感慨万分。

在xx年，我继续在民商法领域内提升自己的业务水平和能力，我的文章《试论中国的社会法律援助》在xx年《山西青年》杂志第5期上予以刊登，并列入了中国法学会社区法律制度专项课题项目，同时，又通过博客、空间日记等方式发表了《非法解除劳动合同经济补偿金不受12个月的限制》、《年终奖的定性》、《劳动争议案件常见的8个问题》、《职工不转移保险，企业可以合法解除劳动合同》等多篇小文章。

在业务实践中，通过对劳动法相关法律的学习以及查询司法判例，结合自己对劳动法律的见解，针对企业的实际需要制作了《签订劳动合同申请》、《签订劳动合同通知书》、《保险转移通知单》、《解除劳动合同通知单》、《员工培训服务期协议》、《员工保密合同》、《合同签订和履行指引》、《竞业保密协议》、《劳动合同书》、《各类假期制度》等规章制度，得到了用人单位的认可，在法律适用和企业实际需要之间寻找到了平衡点。

在诉讼领域，全年案件除一件被驳回起诉不予受理外，均以当事人胜诉或达成和解结案，即有房地产买卖合同纠纷，建筑施工合同纠纷、不当得利、劳动仲裁等常见案件，还有侵犯知识产权、公司解散纠纷等案由。在经办案件过程中，诉讼中做到及时跟踪案件进展，诉讼后能够与当事人进行释法和沟通，做到能不上诉就不上诉，能和解就和解，将矛盾消化在诉讼过程中。全年无投诉，无退费，当事人无不满意。

在所务上，尽我所能，在xx年度的年会和律协组织的年会上，我编辑的新年贺词视频，得到了与会同仁的一致认可。在日常业务学习上，将投影和ppt结合，我本人主持的《遗嘱见证和注意事项》业务学习获得了所领导和同事的认可。无论是所还是同事的要求，我能够尽我所能，一帮到底，尽一份薄力。

利用qq群的便利，及时整理最新的法律法规、典型案例和自己的心得，通过群共享的方式予以上传，并通过所群、律师协会群、刑事辩护群、劳动与社会保障群等发布相关法律法规，同时，也积极参加律涉外律师委员会的工作。

在公益事业上，继续在各大法律网上上提供免费的法律咨询，同时，也通过案例说法、律师解答、电话咨询等方式提供免费的法律咨询服务，尽到了律师的一份责任心。

不足之处就是案源有限，不能形成固定而长久的法律顾问单位，没有稳定的案源，能够开展的业务领域有限，特别是对外沟通和业务拓展能力有很多欠缺，需要继续予以加强。

**律师年终工作总结个人篇三**

20xx年上半年京城奋战，下半年默然回乡。默默之中，完成了蜕变，已有了质的飞跃。贵人相助，有幸参与人和律所各项工作及制度建设，更亲历了人和所的发展壮大，在宏伟蓝图构想面前，激情依然。在实际办案中也提升了自身的业务能力，无论是业务上还是其他各方面，都积极投入，认真参与。临近年关，现将一年来的主要工作做一简要归纳总结。

代理郴州爱地房地产开发公司一方，参与爱地广场商品房买卖合同纠纷一案的强制执行，在法院贴出告示要求10户业主必须如期搬出时，经过与郴州中院执行庭法官当面沟通，与10户情绪激动业主当面谈判，稳定业主人心，多次去现场做工作，防止采取极端措施，以防矛盾激化，最终通过与10户户主的律师共同做业主思想工作，同时，积极与执行法官良性沟通后，未采取强制清空业主房屋的`措施，缓和了矛盾，为最终的执行和解赢得了宝贵时间。

2、参与颜昌斌受贿案一审辩护工作;

前期准备：作为接触的第一起刑事案件，认真翻阅了大量案卷，提炼阅卷笔录，并去郴州调查取证过几次。

证人方面：电话联系本案关键证人，说明利害关系，做好思想工作，传真深圳律师大致问话思路，让证人在深圳配合作证，出具书面询问笔录。

庭审：参与一审辩护词的撰写，提出五点辩护意见并被主任采纳;完善辩护词并最终提交宜章县法院，最终案件顺利结案归档。

3、全程跟踪铁安专利转让合同纠纷案;衡阳中院立案缴费后，正式接手介入。与委托人多次见面确定办案思路，理清案件当事人法律关系。

调查取证：衡阳市工商局调取对方当事人工商档案，多次当面与长沙铁路总公司、衡阳铁路段主要负责人会见调查确认对方当事人企业性质，衡阳出差与衡阳铁路二建公司总负责人调查确认，理清对方当事人与集体企业并非挂靠关系，而是独立法人单位。

移送管辖：后来出现案件管辖权出现问题，经衡阳中院专业人士指点，必须移送长沙中院。与衡阳立案庭法官多次催促、大量沟通后，终于案卷移送到长沙中院。

长沙中院立案：诉讼费交衡阳中院后，迟迟未能转账至长沙中院，非税账户牵扯到衡阳市财政局出面。特意跑衡阳市财政局，说明案件缓急，催促转账，终于配合转账。案件涉及专利权与专利产品两类案件，变通诉讼请求重新补充诉状及准备材料。案件几次与长沙中院立案法官沟通后，开庭日期也因此确定。

铁安委托人被专利权人发送律师函，参与出具相关法律意见。

4、跟踪河北巨鹿橡胶厂与美意电器有限责任公司货款纠纷案，并参与最终强制执行。

一审开庭结案，参与案件的最终强制执行，撰写强制执行申请书，提交至北碚区法院。与重庆渝北区法院叶守忠多次联系，帮助递交材料，并与当事人李总随时保持联系。应李总要求，多次与对方当事人老总联系沟通，最终达成和解方案。

5、罗良军与长康实业有限公司专利侵权纠纷案中止后的程序跟踪;罗良军案在长沙中院因对方提出专利无效申请而中止。中止后，接手当面与民三庭许法官了解案件进展。因国知局作出专利部分有效的决定，对方已起诉到北京一中院。在专利代理机构融智专利事务所了解到，北京一中院已作出判决，维持了国知局决定，对方已上诉至北京高院。

6、香港广韶集团发展有限公司与郑州某公司的货款纠纷案;广韶公司案件开庭后悬而未决，多次与主办法官联系，取得实质性进展，对方作出回应，审判委员会正在理清证据，作出最终判决。多次与广韶负责人联系，交代办案经过与概况，解答案件法律问题与疑惑;受托给上海船运公司电话调查了解货物情况，收集上海公司发来的案件书面证据几份。

7、刘清银专利转让合同纠纷案;

去专利事务所调查取证专利权法律状态，受托去雨花区公安分局报案，多次交换意见后，刑事立案困难与法律障碍重重，只能诉诸于民事诉讼解决，指点其早去国知局办理著录项目变更手续，避免造成更大的损失。

8、陈小艳交通事故案

雨花区交警大队办理涉案车辆的放车手续;去雨花交警大队两次参与调解未果，与办案交警电话联系，多次说明当事人立场。与委托人多次沟通，随时准备诉诸法院划定事故责任。

9、其他各案的案件管理与归档

参与吴芬清案、宋寿高案、程七大遗嘱公证案、邓波借贷纠纷执行案、曹祚祥劳动纠纷案、湖南省药材公司所涉企业名称权等各类案件的案卷管理、归档与讨论。

2、珠海之滨参与人和二十周年庆典晚会开场《西部地区更有利于青年律师的发展》的激情辩论。

人和总所反方一辩身份，以认真的态度、昂扬的斗志、积极乐观的心态与沿海各地分所律师组成的联合辩论队，进行一场激情辩论。在娱乐大家的同时，前辈点评，学到不少，自身也收获良多。

1、参与《人和二十年》卷首语及发展历程的编撰;

2、参与主任主编，湖大出版的《劳动合同法》的编撰校稿;

3、担任人和二十年庆典文艺晚会总策划，设计人和二十年主持台词，取得圆满成功;

4、独创歌颂人和二十年的语言类三句半搞笑演出《人和二十载》，赢得满堂喝彩，为文艺晚会现场的庆典增添了不少欢声笑语，达到了预期的喜庆效果。

**律师年终工作总结个人篇四**

对上半年的实习，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：

半年来，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。

半年来，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。

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。

半年来，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，自己半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。

**律师年终工作总结个人篇五**

作为小城律师，在20\_年度接手的案件还是些小案，业务收费意味着稍有增长，不可能有长足的发展。“麻雀虽孝五脏俱全”，我办理的案件中，还是有几个典型案例滴。比如，接受\_委托的“\_案件”后，我指导委托人先行和\_镇人民政府协商，\_镇政府给予了部分赔偿，双方没有签订书面协议，之后我采用转移视线的方略，前往\_镇中心幼儿园找到了\_老师，并形成了书面的证据材料，考虑到利益方面的冲突，我让\_老师亲笔书写了证词，证实幼儿园没有搞好幼儿的交接制度，致使受害人脱离监护。从后来的诉讼过程来看，庭前的预备和策略是非常重要的。

20\_年度囿于法治大环境的瓶颈，有些领域的拓展仍是趑趄不前，法律顾问签约单位少的可怜，诉讼领域特别是刑事诉讼领域难以大展拳脚，非诉讼领域对我而言好像仅仅是提供咨询服务和律师见证。为此难免发些牢骚，对法治进程抱有悲观的情绪也就不足为怪了，我很佩服\_、\_、\_、\_等律师的敢作敢为、很佩服一些腰包鼓鼓的律师对社会法治建设三缄其口。哎，我只能做一名万金油式的小城滑头律师了。

为了更好的养家糊口、为了更好的维护委托人的权益，我还要加强学习，学习法律、学习先进，哪怕学了就忘;我还要加倍努力，努力拓展、努力攀登，哪怕走两大步退三小步!必须牢固树立屡败屡战、不怕碰壁的难能可贵的精神!

在最近3年的执业过程中，我和党中央及全国律师协会对律师行业的要求高度保持一致，在市司法局和市律协的领导下，认真、谨慎的履行自己的职责，严格要求自己，遵守职业道德和执业纪律，业务上也取得了很大的成就，律师业务也有了新的发展，现分项总结如下：

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《\_》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;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。

参与社会公益活动情况

我作为一名律师，热心社会公益活动。我积极参加了市、区司法局组织的法律进社区活动，法律宣传讲课个次\_场次，完成法律援助\_，被授予“\_”称号，义务法律咨询\_次。

四、参加党组织活动情况

本人是中国共产党-党员，始终坚持党的领导，明确法律为经济、为民服务的政治方向。积极参加了我所的党组织活动，平时认真学习和落实了上级党委要求学习落实的有关方针政策，明确政治方向，提高了政治素质。其次，在执业纪律、执业道德，与政治素质教育进行了结合，在具体行为中践行政治挂帅的基本指导思想，发挥党员在律师队伍建设中的引领和保障作用。

我用细致、认真负责的办案态度，熟练的办案技巧和高尚的职业道德不仅赢得了委托人的信任和感激，还形成了良好的社会影响。因为我的勤奋努力，我有幸被升为理事，这既是对我的肯定，也是对我的鞭策，我将以此为契机，再接再厉，进一步钻研法律业务，为社会提供更为优质的法律服务。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**律师年终工作总结个人篇六**

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。

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。

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。

**律师年终工作总结个人篇七**

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。

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)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。

**律师年终工作总结个人篇八**

20xx快到了。在我们辞旧迎新、创造未来的追求中，不能回避过去一年积累的工作成绩和工作经验。只有把从实际工作中获得的真知灼见理性地削尖，获得新的认识，才能实现自己的新进步。

每个人都必须是社会的一员，任何工作都是经济活动的一个要素，无论是社会的一员还是一个要素，都在体制内或体制外发挥作用。作为律师，他充当司法系统的法律服务职能，充当法律推进器，将纠纷或法律需求纳入法律轨道，并与其他法律组织和司法人员合作，在一定的法律程序中相互协助和制约，解决案件纠纷，提供法律知识，实现法治的结果。但是，职业律师还是天生的属性。他们需要与他人沟通，建立友好关系和信任关系，成为专业人士工作的基础。否则，它们将是没有水源的水。虽然律师执业从属于案件服务，相当一部分案件存在利益纠纷，但利益源于经济活动，利益分配涉及相关规则和原则等规范和要求。专业服务方便自己，有时候可能不适合当事人。因此，从经济活动的要素来考察工作效果，可能要做出一定的牺牲或奉献。在这种宏大的叙事建构下，我用20xx年的时间，对如何认识自己以及相关问题做出了自己的判断，不断推动律师行业，并从中发展自己。

在我20xxx年的工作中，我始终认真办案，认真办理当事人委托的案件，让当事人满意，这是值得我奉献和负责的。我从来没有接到过我处理的案件的当事人的任何投诉，因为我严格遵守执业纪律和职业道德，从来没有在办案中迷恋过当事人的经济利益。我与人相处，喜欢当面批评，但反对在背后捉弄人。一个人可以反对我，因为我没有权利让别人不反对我。反对和支持是由自己的情绪、立场和原则决定的，自己的决定自由高于他人的欲望。但是，为了反对一个人，或者扳倒一个人，或者抹黑一个人，不择手段，我不知道该怎么反思，这样的人是很可恨的。

在特定情况下代表政治原则。我把握行为方向，讲求大局，讲求稳定，依法办事，可以从法律的`角度说明案件的利弊，让当事人知道案件的原因，防止当事人去斗争，尽量消除斗争的倾向，充分发挥律师在注重法治理念方面的作用。

在我看来，律师服务的领域不仅仅是代理，还可能涉及互联网上的政治言论。我不仅在现实空间依法从事法律实践，还在网络虚拟空间扮演法律律师的角色，自觉肩负国家正义，忠于祖国，为一些可能背叛国家利益，或者心里有怨气的人辩论，用个人微博权力捍卫国家利益和社会主义核心价值观的话语权。

**律师年终工作总结个人篇九**

本所三合伙人来因志同道合分别从三个不同的律师事务所走到一起，在为设立本所期间，三人的执业业务受到了不同程度的影响。设所期间所承接业务仍以原执业所在律师事务所承接，在承接业务时综合考虑了业务的紧迫性及办理周期。对所承接的业务在保证办理质量的前提下提高效率，在本所设立完毕时已基本处理完毕，未结事务已与原律师事务所就业务及账目进行了交接。

本所设立后，在律师事务所章程及合伙人合伙协议的\'基础上，经合伙人共同协商，制定了具体的分工协作办法。徐士军律师执业二十余年具有丰富的执业经验，本所在业务办理中以徐士军为核心，对案件的质量予以把关;李丽律师也具有多年的执业经历，接触各类诉讼及非诉讼案件较多，在本所招聘新的成员后作为业务主管，负责业务的分配及律师之间的协调;董兆强在与合伙人协商后行使律所负责人的职责，并承担业务承揽及洽谈事务。在此基础上，根据律所发展及业务开展需要确定招聘人员并作相应调整。同时本所确定了周五下班后作为业务碰头会制度，以便对当周工作小结、制定下周计划，并共同学习新法新规。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn