# 云南律师工作总结范文优选9篇

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-03-31

*云南律师工作总结范文 第一篇对上半年的实习，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：>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...*

**云南律师工作总结范文 第一篇**

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：

>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

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。

**云南律师工作总结范文 第二篇**

20xx年以来，在区委、区政府和管理区党组的正确领导下，在xx区法制局的业务指导下，本人始终坚持高举马列主义、xxx思想、xxx理论和“三个代表”重要思想的伟大旗帜，认真学习党的精神，全面贯彻落实科学发展观。积极做好管理区的应债维权工作，努力化解各种矛盾，全力维护社会和谐稳定。一年来，接访应债、维权、维稳和法律服务工作取得了新的成绩，圆满地完成了领导交办的各项工作任务。现将全年来的工作情况总结如下：

20xx年度律师工作的简要回顾

(一)全年主要工作概况。

(二)主要经验及做法。

1、充分发挥法律专业优势，积极做好普法工作。

一年来，本人积极投身于普法工作，根据“五五”普法工作目标和要求，紧紧围绕管理区应债维稳工作大局，积极应对应债工作的新情况、新问题，坚持说理释法，耐心解释，努力营造良好法制环境，提高机关和区属企业职工的法律素质，并结合工作实际，探索普法工作的新方法、新路子，采用下企业调研、开展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，为促进管理区机关和区属两个文明建设和社会和谐稳定作出了贡献。

一是针对管理区属企业多的特点，重点宣传劳动法。本人多次深入到xx公司、房产、副食品公司、xx公司等企业，与职工交心，着力宣讲劳动法和劳动仲裁法方面的法律知识，切实维护职工的合法权益。

二是宣讲安全生产方面的法律知识，预防和减少安全事故的发生。针对区属企业类型多、安全生产任务重的情况，每半年和节假期前都下企业进行安全生产知识的宣传和督促，三年来，所有企业没有发生大的生产安全事故。

三是开展公务员依法行政教育，树立依法、高效、廉洁、责任公务员意识，为单位“争先创优”提供法律服务。

四是开展保密法的宣传教育，加强保密意识。管理区历史遗留问题较多，特别是一些工作秘密要求高，保密工作难度大。通过开展保密知识竞赛、签订保密责任状等形式进行保密法知识的宣传。

五是积极参与社会治安的综合法理工作，做好法律服务，全力维护社会和谐稳定。

2、妥善处理信访投诉，全力维护社会和谐稳定。

本人对历年来的重点上访案件进行排查，并向领导提出建议，确保排查到位、措施有力、责任明确。同时着重参与了对重点上访人物的稳控工作，为航展积极的社会和谐稳定做出了努力。

3、充分运用专业知识，切实维护我方权益。

积极倡导“能动司法”，正确处理司法主动性与被动性的关系，在具体工作中充分发挥主观能动作用，积极运用参谋职能，既主动有为，又依法慎为，以增强应对金融危机的能力，有效担负起“保增长、保民生、保稳定”的重大司法使命。一是发挥优势，当好参谋。本人及时深入到相对困难的企业中去，为其积极解困，充分发挥自身精通法律法规、熟悉诉讼程序的优势，积极参与企业发展情况分析，梳理法律问题，提供意见建议，帮助完善解困方案和措施;二是依托职能，建言献策。

在比较严峻的宏观经济形势下，针对经济纠纷案件增多、类型变化的实际，经过认真分析研究，提出妥善应对经济纠纷，切实防止经济下滑的建议;三是健全机制，争取主动。主动贴近基层，加强沟通协调，形成工作合力，对影响面广的大要案和热点问题，及时报告有关领导，以利于从全局统筹的高度更好地防范和化解风险，控制负面效应。建议建立群体性纠纷、突发性事件应急处置预案机制，完善与当事人调解沟通对接机制。

(三)工作中存在的问题和不足。

主要表现在：一是对科学发展观的学习认识不全面、贯彻落实的自觉性不高的问题。二是思想解放不够、开拓创新发展办法不多的问题。三是工作作风有时漂浮，组织纪律观念淡漠，工作责任心不强的问题。四是对新类型疑难案件的研究和探索不够，对新情况、新问题缺乏深入研究，方法不多，法律服务与单位的司法需求尚有差距，便民、惠民措施有待进一步改进的问题。五是涉债信访问题仍很突出，解释劝说工作不细致，缺乏说服力，应对措施还需加强的问题。六是对当事人存在态度欠文明、工作方法简单、公仆形象不佳等现象，有时不注意谨言慎行，特别是在接待当事人过程中表态草率，直接影响了办事效果。这些问题和不足，我将高度重视，认真总结，积筹良策，在明年的工作中，将采取有效措施，切实予以解决、克服。

**云南律师工作总结范文 第三篇**

回顾一年的工作，较好的完成了去年全年的计划!人的精力是有限的，20\_\_年的工作会更聚焦、更有成效。

20\_\_年是我职业生涯的一个转折点!如果将我的职业生涯分为三个阶段，20\_\_年是第二个阶段的开端。进入第二个阶段的标志有四：一是自己专业和管理逻辑的形成，表现是提问能力的明显提升和思想更成体系;二是对知行合一的落实，表现是对读书的认识从“读书是为了思考”转变为“获取信息和提高认识是为了更好的实践”!三是明白了团结的力量和实践路径，表现是深刻认识到支持你的合伙人成功，就是管理合伙人的成功。四是把事业战线拉长，成功是一个过程，不要太拼命，至少再用25年走完自己的职业生涯，劳逸结合，一张一弛的工作，有点生活品味。所以，从思想、行动和心态上已经表明自己进入到职业生涯的新阶段。

理念上，崇尚极简生活，确定了以价值为导向的自我管理和团队建设理念。推荐吕蒙正的《命运赋》。

在专业方面。承办案件16件，咨询及管理案件近百件。承办的案件近60%是同行介绍的!继续举办所内卷宗管理与产品成果发布会，进一步推进规范化管理。所内例会二十多期，继续完善了已有的六个产品(离婚谈判、婚前调查与培训、家事诉讼、婚内财产约定、遗嘱与执行、家庭战略顾问)并研发了私人财富管理、股权的设置和股权融资两个新产品。被新闻媒体采访报道4次。20\_\_年我在专业方面主要是打磨私人财富管理课程和企业法律风险管理部分课程，在市场方面我会注重市场和产品的有效结合。全球视野的家族财富管理和财富传承会成为我所的新品牌。

在律所管理方面。主持召开管委会会议三次，重点打造了婚姻家庭部门和企业法律风险管理部门两个专业团队。20\_\_年在律所管理方面，继续提升我所婚姻家庭和企业法律风险管理专业团队的影响力。所外几个律所联盟的活动会助力律所产品研发、人才培养、信息化建设和市场拓展，会大大助力律所的发展。

总之，今年工作小时数为2300个小时。感谢家人、同事、委员、领导对我的信任、支持和帮助，感谢所有帮助过我们的人!20\_\_年，让我们看得更远，走得更近!

**云南律师工作总结范文 第四篇**

XX年对自己来说是非常幸运的，七月份告别了大学校园，使自己的社会角色发生了根本的变化，也切实的感受到了来自各个方面的压力。在九月份的司法考试中自己有幸通过，这的的确确的让自己兴奋了好长一段时间，现在回过头来想想，这些已经都成为过去，留给自己的除了那段不知疲倦努力向前的美好回忆，更重要的是让自己明白了路是自己走出来的，怨天尤人没有任何作用，坚持自己心中的信念，付出自己的行动，坚持一点点，或许我们每一个人都会成功。如果给自己的XX年定位的话，我觉得可以定位于：学业的成功，事业的起点。

当“XX年”这个字迹不断在工作日志中出现的时候，自己才明白过来：原来XX年已经来临，我们已经生活在XX年。新的一年对于我们每一个人来说都是一张白纸，在年初的时候发给我们，经过自己一年的描绘，在年末的时候给自己一个答卷，看是否是自己心中的那幅风景。

展望我的XX年，我期待着自己有一个新的突破，因为这一年对于自己非常的关键，这一年不单单是步入律师行业纯粹实习的一年，更重要的是这一年是自己事业的起步年，是自己社会角色转变的一年，这一年的实习、生活、做人等各个方面都将会对自己以后的路产生定性，将影响自己的一生，所以自己没有理由去荒废这一年，相反没有尽心尽力的去吸收周围优秀的环境和人给自己带来的没有穷尽的知识都是对自己的极大地不负责任，是对自己前途的一种扼杀。所以，在步入XX年的时候为了让自己在XX年飞得更高，更好，给自己一个安静的空间静下心来好好的计划计划自己的是非常有必要的。

在XX年之初，我有幸地加入到了律师事务所这个充满活力、团结、奋进、和谐的团队中来，成为了这个团队中的一分子，开始了自己的实习阶段，迈开了事业的第一步。XX年将自始至终的将贯穿与自己的实习阶段，站在起跑线上，我想我会用自己的努力去跑完XX年，如果对自己XX年做一个展望概括的话，我想仅仅用二个字就可以了————学习。

首先，要把自己的心态摆正，戒骄戒躁。我个人认为一个人心态的好坏将决定一个人事业的成败。有人说：实习律师不好当，收入低，老干活，日子实在难熬。从这句话中我们可以看出说这句话的人心态过于急躁，急功近利，我想他离成功可能会越来越远，我们身边这样的例子比比皆是。所以，选择了律师这门行业，就要铺下身子认认真真、踏踏实实地走好每一步，以一颗谦虚、务实、理性的平常心来对待实习期。

其次，以积极的行动来吸收周围环境带给自己的营养。对于一个实习律师来说我个人认为选择律师所是非常重要的，实习期是一位律师步入这个行业的前奏曲，对于这个行业的实践能力可以说是微乎其微的。这一年的实习期将会使实习律师完成从理论到实践的转变。对于这一角色的转变，律师所带给一个实习律师的将会对他以后从事这一行业产生定型。对于我个人来说，非常幸运的加入到了龙和律师事务所，在这个优秀的大家庭中，我会不断努力地去吸收它的点点滴滴，让自己不断的得到提高。

再次，在不断巩固以前法律基础的基础上，加强对以前未涉及的法律法规的学习，加强对新的法律法规的学习。对于不懂不会的要敢于大胆提出，坚决不止步与模棱两可，做出任何结论都应该做到有明确的法律依据。

最后，要处处做一个有心人，需要自己去学习的地方并不仅仅是上面的几点，那仅仅是一小部分。在所里处处都是自己学习的空间，多看看律师老师们以前的案卷，总结其中的注意细节和办案技巧，有疑问的地方大胆的向经办律师提出疑问，请其解答。在跟随老师办理案件的过程中，大胆提出自己的想法，多看多问多记多总结。对所里的各项工作都多多参与，我相信其中的每一步都会使自己得到提高。

20xx年，我会严格按照自己的计划走好每一部，明年此时，我会告诉自己：，我成功走过。

在此，感谢律师事务所诸位老师和同事对我的指导和帮助。

**云南律师工作总结范文 第五篇**

一年来，在领导的悉心关怀和同事们的热心帮助下，我认真学习方针政策，努力熟悉业务技能，严以律己，勤勉工作，较好地完成了各项工作任务，现总结如下：

>一、积极学习，提高自身素质

自今年四月参加工作以来，我始终将学习放在重要位置，努力提高自身综合素质。一是认真学习党的政策方针，努力提高自己的政治理论水平;二是了解了一些实用的法律法规知识，努力使自己成为法律法规的宣传者和落实者;三是积极向领导、同事学习，努力学以致用;四是不断学习业务技能知识，个人简历努力使自己工作上台阶，得到同事和领导的认可。

>二、踏实工作，完成各项任务

工作中，我正确定位、认识自己，从工作的需要出发。

(一)端正工作态度。本着以服务为宗旨，积极主动，探索方法，任劳任怨。年内努力完成单位交办的各项临时性工作，积极探索残保金征收工作相关业务，认真学习业务相关理论知识，刻苦学习文秘相关知识，认真完成年报等相关统计工作。

(二)遵守各项制度。遵守各项规章制度，主动接受监督。

>三、提升自我，适应工作需要

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。

**云南律师工作总结范文 第六篇**

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。

在这一年的实习过程中，论文写作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露。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。

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。

实习是结束也是开始，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。

**云南律师工作总结范文 第七篇**

>一、开展律师业务的情况

1.思想道德方面。

在工作和学习期间，我可以以积极的态度参加我们研究所组织的所有活动，检查我的工作，写我的学习经历。是我强化了我的目标：全心全意为人民服务。

2.业务处理。三年来，先后办理民事案件、刑事代理(辩护)案件、行政案件、非诉讼案件、法律援助案件、咨询单位等。同时办案方式也有很大的突破。通过非诉讼方式解决诉讼问题，不仅可以减轻当事人的诉讼负担，还可以妥善解决社会矛盾，及时解决纠纷，促进当事人的和解与团结。本人积极探索案源，努力运用自己的法律专业知识和技能为当事人服务，取得了良好的经济效益和社会效益。

3.在我的律师执业过程中，我的执业观点一直是正确的，我始终自觉遵守“忠于法律，诚实守信，勤勉尽责，公平竞争，严格自律”的原则。到目前为止，没有发生违反职业道德和执业纪律的行为，到目前为止，个人也没有收到过一次针对我的投诉。我习惯于站在维护当事人利益的角度思考问题，把自己放在当事人的利益上，在不损害行业整体利益甚至国家利益的前提下，尽力维护当事人的合法权益。本人从未打着代理的幌子从事过法律法规禁止的行为。我可以说是一个优秀的律师，作为一个模范领导，我起到了非常好的作用。

>二.《律师遵守律师职业道德执业纪律保证承诺书》的实现

在执业过程中，忠于宪法和法律，为民执业，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》及院内各项管理制度，积极参与制度修订并提出建议；明确告知委托人权利和风险，不得为谋求业务而误导当事人或作出虚假承诺；不存在私自接受委托和费用，收取额外报酬的行为；没有向我们隐瞒或少付代理费的行为；未以贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行商业竞争(严格按照商业经营规则，不损害国家社会和当事人合法权益；在与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员的关系中，不存在在非工作场所开会的行为，不存在邀请客人送礼、指示当事人送礼或者行贿的行为，不存在以他人名义要求当事人理财的行为；没有向司法机关展示虚拟。

**云南律师工作总结范文 第八篇**

一年来，审核了大量合同，总计150多份，出具法律意见或建议近400条，合同总标的额近9000万，有力防范了合同风险和防止了由于合同可能带来的损失。

首先，与相关单位和部门协商，制定、规范了合同审核、审批流程，从程序上防范由于不规范带来的风险和损失。比如说合同会签应该有哪些部门会签，流程顺序如何安排，有谁来签字等。在合同管理流程规范方面，最突出的是相关要害部门和法律顾问，要在正式合同的草本上签字确认，防止合同形成过程中合同篡改或责任不明确的弊端。

在合同审核过程中认真负责，从合同的方方面面周全地考虑，逐条地审查，提出相关有效而又操作性强的法律意见和建议。尽管有时工作量很大，但也不得有一点马虎，审不完的合同，有时加班或带回家去审查。目的只有一个，就是尽量把好和同关，为企业限度地消除风险和挽回可能发生的损失。

积极参与商务谈判

在法律顾问工作过程中，积极参与多起商务谈判，并结合实际和管理提出相应的法律意见和建议，为商务谈判提供有力的支撑。

在谈判之前，积极搜集谈判对方的资质、信用、资金、业绩以及前景预测等信息，并规划谈判的步骤和策略。在谈判过程中，有力地应用双方(或多方)的利弊以及心理特征，及时调整策略和方法，以便达到双方(或几方)都能接受的条件，以便促成谈判，达到双赢，形成合作伙伴。

谈判之后，认真总结经验及不足，以便在将来的商务谈判过程中更进一步。

制度管理方面

积极参与企业的制度制定工作，认真思考并提出建议，为企业的制度完善方面做出应有的贡献。

参与并共同制定了宏丰公司合同会签管理制度，参与并讨论了集团公司法律风险管理方面的制度，参与并讨论了集团公司品牌战略方面的制度等等。

战略经营方面

积极与企业领导及业务部分不断沟通，力求全程参与企业风险管理工作。结合法律专业知识和实践经验，提出了公司成立以及法人治理过程中存在的问题和应对策略等。

培训方面

1、坚持日常工作过程中的熏陶培训。

在工作过程中，及时纠正相关工作人员的不规范行为，并及时给予法律知识的培训。在诉讼业务过程中，与业务人员及时沟通培训，以便让业务人员了解诉讼方面的法律知识和技巧，使他(她)成为法律顾问(律师)在诉讼过程中配合默契的良好搭档。

在合同审查过程中，指出先关不当或风险点，并认真说明为什么和法律方面的`相关规定，使合同起草人员或相关人员在心服口服接纳法律意见或建议的同时学到了相关法律知识。这样，在将来的合同中，他(她)就会自觉注意先关法律规定和与之相关的风险点。

工作再忙，有人来或者电话咨询相关的法律问题，都要求自己认真、耐心地予以解答，直到让他(她)心中明朗或者至少没有疑惑。

2、重视法律知识及法律务实方面的专门培训

为企业中高层领导举办了法律风险防范专题培训与合同法务实培训。在培训过程中，及时互动，并认真回答了学员们的问题，取得了良好的培训效果。积极参与集团公司方面组织的法律培训。

**云南律师工作总结范文 第九篇**

不知不觉来律所实习已满一年，这一年的实习律师工作总结真是不知从何落笔，也觉得自己虽有感触，但无法言深。不过，无论如何，也确实应该有所总结，有所反思。

首先要感谢律所给我提供的这样一个工作环境，以及律师事务所各位师兄师姐、各位老师给予我的关照。在这一年里，冯律师作为我的指导老师，毫无保留倾囊相授，同时放开手让我有机会参与各类案件的办理，与所里的其他律师学习，慢慢熟悉律师的各项业务，使我真正的了解、熟悉律师行业。在这一年的实习工作中，我获益颇丰，自身也有很大的提高。不过，今天的总结，我不过多的表达自己的感谢，今天我要好好的总结我这一年实习生活的学习与收获，同时对一年来的不足进行一个反思，当然与此同时，我也想谈谈在这一年的实习生涯找那个，我所找到的未来的发展方向。

一、存在的问题

(一)没有安排足够的读书时间。工作以后，自己花在学习上的时间和精力明显少了许多，虽然明知自己需更努力才能弥补早已遗忘的那些基本法律知识，好几次也在工作日记中提醒自己要多花时间学习，但最后都没有很好的贯彻执行。其他律师对学习的热忱与坚持无疑是我学习的榜样，无论如何，以后千万要自控，临时抱佛脚产出的成果总是有所欠缺的。

(二)思维是制约自己的最重要瓶颈之一。学生时代那种所谓的“经院派”思考问题的模式严重影响了我看问题的视角，同时，早两年的工作经验也使我在某些问题上显得太跳脱，也因此会闹出一些非常低级的笑话。当自己遇到不确定的问题时会表现得尤为突出，自以为理论上的思辨可以解决好实践中的难题，有时又以为社会上的手段可以代替法律。殊不知脱离实际而天马行空式的臆想其结果只会让自己与司法实践更加的格格不入。

(三)对自己不够自信。自信的源泉应该就是踏实的专业技能和良好的法律素养。每每想到其他律师的风格，就兀自愧疚。他们举手投足间体现的专业与素养，确实很吸引我们这些新人。学生时代的知识积累远未达到理想的状态，这也让我在执业过程中变得非常不自信。这让我时常会有诚惶诚恐，如履薄冰之感。

(四)薄弱的语言驾驭能力和表演能力也是困惑自己的重要原因。我很羡慕那些“博而专”的同行，他们的秉赋甚至会让我有些嫉妒。过去的一年，我自认也接待了不少当事人，但是因为年轻，同时也因为有时候找不到一些话题去拓展当事人与我之间的交集，使得两个人的交情仅仅停留在案件上。或许我确实有热情、有态度，但是别人却仅仅体会到你的认真，体会不到你传达的想要保持合作或者说长久提供服务的意愿。

(五)不善于沟通。有时候确实对那些表面工程嗤之以鼻，对客套话不感冒，但工作迫使我不得不做一些自己很不擅长的事。作为一个律师，必须有良好的沟通能力，不但是维护自己当事人的合法利益，也是为了更高效的为客户争取利益，同时节省自己的时间，虽然能力锻炼不是一朝一夕的事情，但应该慢慢的去适应、去学习。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！