# 最新公司律师个人年度工作总结 律师执业个人年度总结(4篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-09-03

*公司律师个人年度工作总结 律师执业个人年度总结一第一、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，...*

**公司律师个人年度工作总结 律师执业个人年度总结一**

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\_\_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。

**公司律师个人年度工作总结 律师执业个人年度总结二**

岁月流转，不知不觉间，进入\_\_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。

有爱天涯不觉远，让我们带着爱继续前行!

**公司律师个人年度工作总结 律师执业个人年度总结三**

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。

**公司律师个人年度工作总结 律师执业个人年度总结四**

今天已经是农历腊月25了，20\_\_年很快过去了，我来我们所也已一月有余，清楚的记得第一天来我们所是个周末，那天我第一次从内部感受律师工作的气氛。在接下来这一个多月的实习过程中，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，总之感受最多的是自身存在的差距和不足。具体方面总结如下：

一、专业知识需要巩固和不断的学习

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。

二、专业能力还需要进一步的磨练加强，与人的沟通能力和丰富的\'专业知识同样重要

要想作为一个合格的律师，并不是有证就行，不但要具备丰富的专业知识，而且要你具备相应的专业能力。与人的沟通能力和丰富的专业知识同样重要，不能有效的与人沟通。将是你事倍功半，现在虽然随着年龄的增长，在不断的进步，但以后的路还是很长的。

三、工作态度需要进一步的转变

一月来，看到所里各位律师办理业务，勤奋和认真是他们的共同特点，这给我感受很深，重新认识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。

四、人际交往方面的不足需要进一步弥补

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，紧张、气氛不活跃的的场面时常存在，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。

五、对以后执业规划的一点想法

来律所面试的第一天主任就告诉我律师行业竞争的激烈，让我慎重选择，这些年从学习到考试，为此付出了很多，纵然以后的日子还需要不断的付出，也决心一往无前，随着社会的发展，律师变得越来越像学者+商人，不但要不断学习而且要注重营销，学习是个长久的过程，营销也不是一劳永逸的事情，这些就决定了现在的律师再不能那么的清闲，理解了律师自身的特征，所以要在以后的日子里：

（1）结合自己实际情况确定营销的路线，注重品牌的效应。

（2）在业务知识领域的学习上实现一专多能，有所取舍做出自己擅长的领域。诉讼业务是律师业务的基础，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，在接下来的工作中，自己应当加强诉讼业务的锻炼，以期更全面的发展。在专业化方面，实习中不断发掘自己的潜力，系统的学习，找出自己擅长和比较感兴趣的领域，逐渐做到一专多能。

以上是我这一个多月以来对律师和自己一些不成熟的认识，从认识律师，了解律师，和自己日后应该如何做一名律师方面做了总结，不足和学习充斥着自己总结感想的字里行间，由于表达能力所限，谬误之处不能避免，请予批评指正。

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