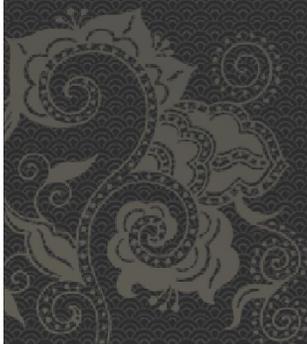
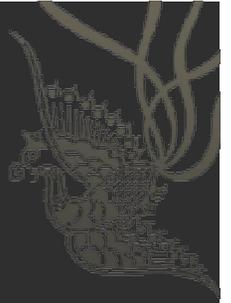


# 青年律师与国际业务

在开放、合作与国际化的潮流中  
寻找机会与发展空间



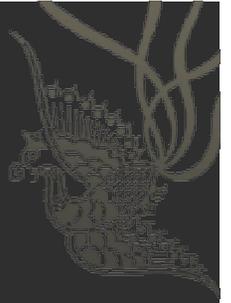
# 青年律师的成长状况



律师行业的“二八法则”

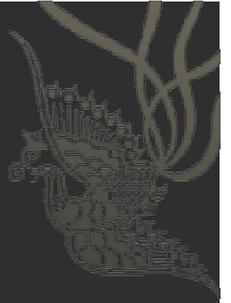


# 国际律师服务贸易



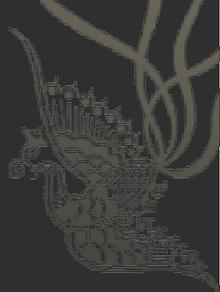
- ◆ 中国加入WTO的承诺
- ◆ 中国内地与香港、澳门的CEPA是比其他WTO成员更为优惠的待遇
- ◆ 国际律师服务贸易自由化不可逆转
- ◆ 狼来了？
- ◆ “鲶鱼效应”

# 出路：国际业务



- ◆ 传统领域：刑事、民事诉讼，法律顾问
- ◆ 新兴领域：金融、外商投资、境外投资
  
- ◆ 国际客户：高端服务需求
  - ◆ 企业组织（长期需求）
  - ◆ 个人（偶发需求）
- ◆ 业务领域：
  - ◆ 只涉及国内法（不具有涉外因素）；
  - ◆ 涉及国际法/外国法（具有涉外因素）

# 国际客户的来源



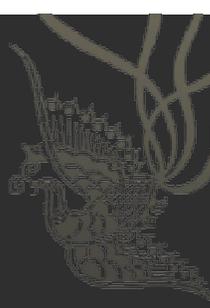
- ◆ 跟随现有客户走出去
- ◆ 海外同行转介，网络网站宣传，律师事务所的宣传
- ◆ 海外进修：认可的海外学历是敲门砖
- ◆ 工作经历：加强国际客户的信心
- ◆ 成本考虑：金钱、时间

# 建立国际网络



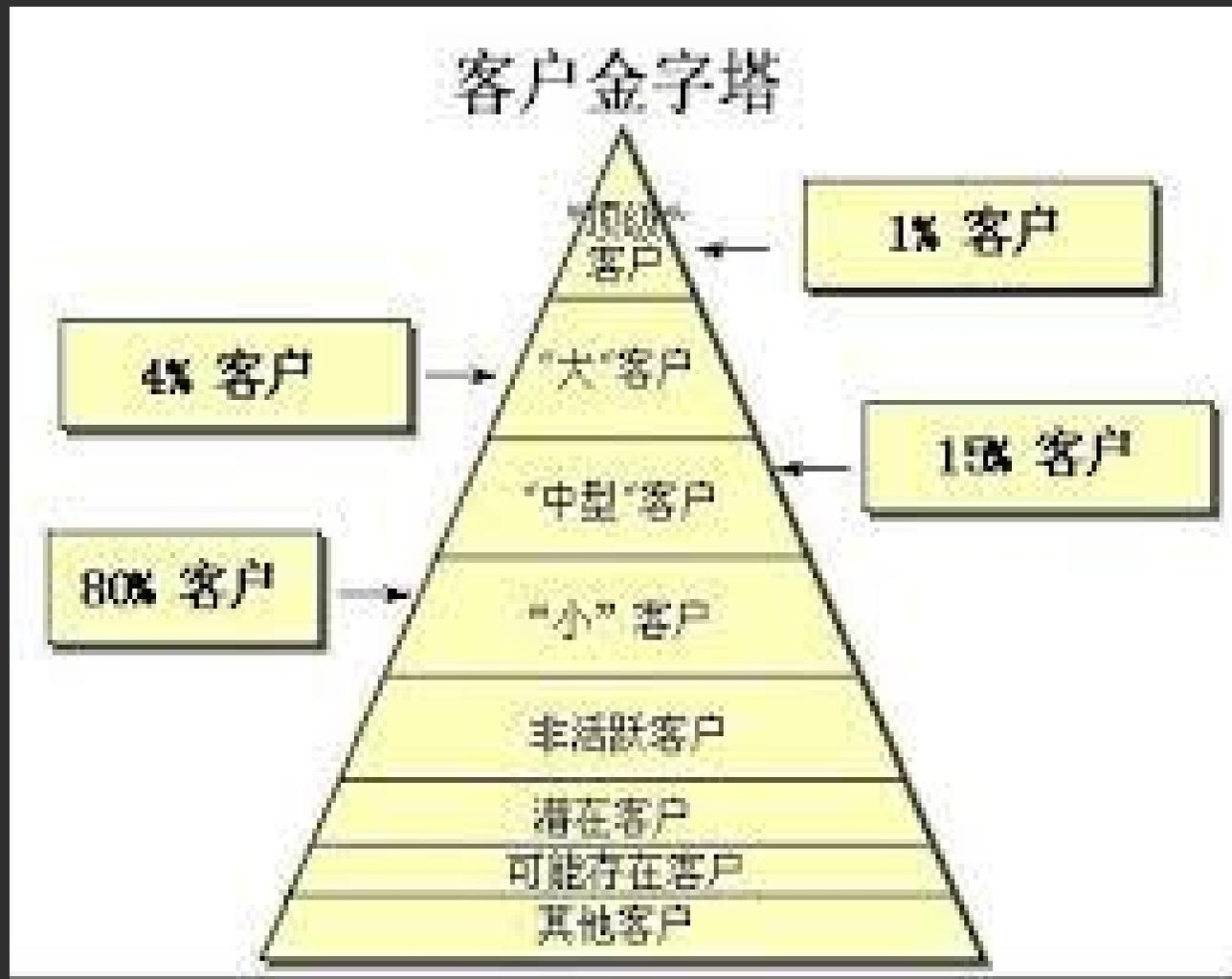
- ◆ 把握个案合作机会
- ◆ 海外律师交换项目
- ◆ 参与国际会议： IBA（国际律师协会），UIA（国际律师联盟）； ABA（美国律师协会）
- ◆ 国内律所与外国律所及其代表处的交流
- ◆ 设立国外服务机构
- ◆ 与其他国际专业人士的交流

# 保持专业联系：客户篇

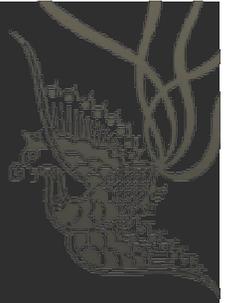


- ◆ 注意服务质量、获取客户信任
- ◆ 更新律师动态、法律变化
- ◆ 法律讲座、培训
- ◆ 打电话(make cold calls)
- ◆ 出席必要的社交场合
- ◆ 陪伴客户成长：“走出去”、“走进来”

# 客户的效益分析

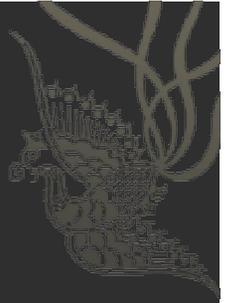


# 保持专业联系：国际同行篇

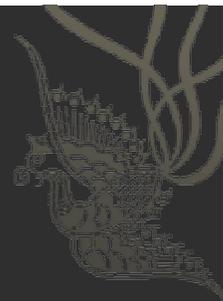


- ◆ 国际同行的工作方式及执业态度
- ◆ 与外国公司的法律顾问保持良好关系
- ◆ 参与或建立规模化大型律师事务所
- ◆ 合作的固定化（联盟、联营）
- ◆ 合作的升级（合法的利益分享机制）

# 几个分享



- ◇ 年轻人没有失败
- ◇ 不放过任何一个机会
- ◇ 了解你的客户
- ◇ 善待老客户
- ◇ 建立国际联系点
- ◇ 了解国际同行的工作方式
- ◇ 慎重使用网络媒体



谢谢