

青年律師的生存技巧

拓展你的國際網絡和客戶名單
及如何保持專業關係



澳門青年律師剛執業時遇上的困難

- ◎ 客戶對青年律師的不重視
 - > 年輕
 - > 缺乏實戰經驗
 - > 缺少重要人脈
- ◎ 後果
 - > 導致客戶網絡鬆散
 - > 繼而喪失自信心



拓展客戶網絡

- 澳門律師執業上遇到的困難
 - 競爭激烈
 - 語言能力
 - 法律淵源
 - 多元化的社會文化



拓展客戶網絡

- ◎ 澳門青年律師如何擴大客戶網絡和名單
 - > 客戶關係需長時間構建, 故應盡早建立
 - > 客戶關係植根於信任, 長期互動以及你的能力
 - > 嘗試不同機會和不同環境



拓展客戶網絡

- ◎ 澳門青年律師如何擴大客戶網絡和名單
 - > 慷慨和細心地將客戶介紹給其他有需要的客戶
 - > 每次聯誼都為自己增加一點人脈



拓展客戶網絡

◎ 會客前的準備

- 先摸清客戶的背景、目標和需要
- 拜訪客戶前, 準備一套完整的資料供客戶閱讀



拓展客戶網絡

◎ 首次接觸客戶

- 發展正式的關係, 給予最大限度的尊重, 禮儀
- 與客戶展開共同話題, 避免只展示自己的能力
- 出席聯誼場合時不應依賴伙伴陪同
- 選取最適合時間和場地約見客戶
- 首次見面時保持穩重
 - 儀表
 - 談吐
 - 舉止



拓展客戶網絡

◎ 保持客戶關係

- > 不僅與客戶建立職業聯繫，還應發展個人聯繫
- > 謹記每次與客戶對話間的細節
- > 詢問客戶案件對其個人生活的影響
- > 定期與客戶聯絡，並提供適當的關心



保持專業關係

- ◎ 增強自己的市場價值, 從而令客戶重視你
 - > 熟練自己的專長, 展露信心
 - > 請伙伴帶同你一起開會, 並從伙伴間學習如何與客戶磋商
 - > 跟上時代步伐



保持專業關係

- ◎ 增強自己的市場價值, 從而令客戶重視你
 - > 每次開會前都為磋商的每個細節都準備得計劃周詳
 - > 坦誠對客戶分析案件可能的結果





疑問？