

律师如何与法律顾问单位进行签约谈判 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/480/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_B8\\_88\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_c122\\_480105.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E5_A6_82_E4_c122_480105.htm) 如何与法律顾问单位进行签约谈判，笔者根据自身的实践，总结以下几点经验，供大家借鉴。

**第一步：了解知彼知己是商务谈判的通用法则，所以了解企业是谈判的第一步。** 首先，要了解企业是否确实需要法律顾问，笔者曾遇到有些企业并不需要法律顾问，借此来浪费律师时间，如果企业对法律顾问需求度不高，律师可以想办法激发其需求，向企业宣传法律对企业发展的重要性。其次，了解企业的业务或主要的法律需求点，衡量自己能否胜任，如果自己对此项业务不能胜任，不要慌乱，更不要夸夸其谈，临渊羡鱼不如退而结网，应当找时间给自己充电，做好准备继续迎接挑战。最后，了解企业决策机构的发展战略思想，主动为企业的发展提供法律服务，优秀的律师不应当总是帮企业打官司，而是如何帮企业防范风、化解风险，在了解企业的发展战略思想后，律师可以主动地为企业的发展出谋划策，保驾护航。

**第二步：信任 缺乏信任是律师在与企业签约前的最大障碍，律师应当想办法取得企业的信任。** 首先，律师要有职业道德。律师要想有所成就，一定要有良好的职业道德，否则就不要进入这个行业，以免浪费自己的宝贵时间。许多江湖律师在收到企业的顾问费后，就以为万事大吉，这笔业务成功了，对企业的要求置之不理，或以种种借口推卸，其实万事才刚开始，以后的工作还很多。其次，律师要有一定的为人处事能力。山外有山、人外有人，律师的能力没有绝对的标准，很多单位把律师当成神

，这是对律师的理解不够全面，但是一位合格的律师必需具备为人处事的能力。笔者曾见过一位年轻的律师，道德品质与专业知识都达标，但他在许多场合总是紧张，该说的都说不清，最后，企业因为这位年轻的律师缺乏协调能力而拒绝签约。律师在遇到无法克服的困难时要善于借力，学会与其他律师合作，取人之长，补己之短。第三步：签约 签约的关键在于顾问费金额与支付方式，在律师在处理此问题时不可草率，特别是在初次见面时避免谈费用，若对方再三要求，可以告诉对方在了解工作难度及占用时间后给对方一个务实的报价。律师在报价时一定要干脆有力度，不能有半点犹豫不决，不能太在乎对方感觉而报价过低，可以适当提高价格，给对方还价机会。关键的问题解决了，律师要会把握签约的时机，不要在一些细节问题上计较，以免夜长梦多。签约时律师要找一个轻松的环境，把该准备的东西如合同文本、笔、茶都准备好。签约时律师对合同的主要条款如付款方式应当明确，对重要条款如诉讼案件另行收费应当解释清楚，要做到先小人后君子。律师签字时应当迅速有力，言谈举止应当成熟稳重，不可沾沾自喜。签约完成后，律师要主动与对方握手，并做好开始工作的准备。根据我的经验总结，成功的谈判不超过三次，超过三次的谈判成功率小。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)