



# 非诉法律产品及49个承办流程

2019版.内训.保密

主讲人：王守亮

版权归北京市安博律师事务所所有



## 目录

# 非诉专项法律服务的十个板块

- 1 合同管理
- 2 人力资源
- 3 知识产权
- 4 财税
- 5 公司治理与股权设计
- 6 投融资收并购上市资本市场
- 7 公司成立变更破产与特许经营等商业模式
- 8 法律风险检测与评估
- 9 法律争议解决与律师函
- 10 法律培训



## 目录

# 承办非诉业务的七大阶段

- 1 非诉业务销售咨询的7个流程
- 2 准备服务提案阶段的7个流程
- 3 签约阶段的7个流程
- 4 非诉启动阶段的7个流程
- 5 尽职调查阶段的7个流程
- 6 非诉解决方案的7个流程
- 7 非诉辅导阶段的7个流程





# PART 01

## 非诉业务销售咨询7流程

---



## Part two

### 销售谈判的两种方式：

---

一对多的法律销售及咨询  
或一对一的法律销售及咨询



# Part One

## 一对多7步法：

1企业家课程

2俱乐部沙龙

3新媒体营销

4区域性论坛

5鱼塘引流

6大鱼饵

非诉专项+重大诉讼

7小鱼饵

法律顾问

核心：做最好 不如做不同  
关键：以用户需求为导向的  
鱼塘策略系统



# Part One

## 新媒体文章范例

题目：xx：（标签）+（疑问）

内容：

- ①故事（降维）
- ②需求+痛点
- ③解决方案
- ④联系方式



# Part One

## 一对一销售谈判七步法：

1布局：时间、地点、人物、目的

2放松：

3需求：一听二看三问四判断五痛点

4方案

5抗拒

6成交

7客服



## 注意事项

---

### **(一) 见面前准备**

- 1、从各种途径（网络、行业协会）了解客户基本情况：公司名称、地址、规模、所处行业、发展情况、实际控制人等，并尽量了解客户最期待解决的问题。
- 2、从各种途径（网络、行业协会）了解客户所处行业的基本情况：行业地位、整体规模、行业标杆型企业、该行业企业一般运营模式、行业发展前景、近期市场或法律法规政策变化对行业的影响、行业所涉及的主要/特殊法律问题。
- 3、准备相关资料：律所简介、法律服务方案、法律合同样本。
- 4、确定会见人员（律师、助理）、时间、地点、交通方式、联系人。



## 注意事项

---

### **(二) 与客户初次见面**

- 1、准时、着装得体。
- 2、简单向客户介绍律师、律所及常年法律顾问服务团队情况。
- 3、了解客户及行业基本情况，特别是公司治理结构。
- 4、重点聆听、发掘客户的法律需求或所处行业的法律需求。
- 5、如有可能，就客户关心的法律问题给出初步的、简要的法律建议。
- 6、提供常年/专项法律顾问合同样本供客户参考。





# PART 02

## 非诉提案阶段7流程

---



## Part two

### 准备服务方案阶段的7流程：

---

- 1、检索法律法规和法律案例；
- 2、检索客户行业情况，结合见面前所搜集的客户、行业资料；
- 3、研讨适合客户的律师服务方案；
- 4、根据客户、行业特点及客户最关心的法律问题制作完善法律服务方案；
- 5、交付非诉服务方案；
- 6、向客户提供法律服务方案后，跟进客户反应；



## Part two

### 准备服务方案阶段的7流程：

7、如客户有意签约，交付合同草本，与客户商讨常年/专项法律顾问合同具体条款：

（1）服务方式：基本服务方式为电话、传真、电邮、QQ，是否需要定期见面提供服务、是否需要驻场，如需要，再进一步明确需要提供定期见面服务的频率、驻场时间。

（2）确定提供常年/专项法律顾问服务主办律师、协办律师、助理。



## Part two

### 准备服务方案阶段的7流程：

（3）具体内容：常规服务包括法律问题咨询、提出法律意见及建议、合同/文件审核与修改、应邀出席会议/谈判、提供培训（限定具体时间）、提供行业最新法律法规部门及地方规章等咨询（电子邮件方式）、根据客户要求出具律师函等对外文件。如客户需要其他服务，可具体进行协商。

（4）专项法律顾问费用及支付方式。





# PART 03

## 非诉签约阶段7流程

---



## 签约阶段7流程包括

1、签《专项法律服务合同》与风险告知书授权委托书；

双方签署《北京市安博律师事务所公司专项法律服务协议》、和《保密协议》。

确定联系及服务方式

1 ) 与客户确定专项法律服务客户方联系人及后备联系人，避免因联系混乱影响服务质量。

2 ) 与联系人确定联系方式：联系地址、电话、传真、电邮、QQ等。

3 ) 与客户确定提供专项法律服务的基本方式：电话、传真、电邮、QQ，如需提供定期拜访、驻场形式，确定定期拜访、驻场时间及具体人员。



## 签约阶段7流程包括

---

- 2、签谈话笔录；
- 3、签材料移交清单；
- 4、交案件审批表给风控部进行利益冲突检索；
- 5、交盖章登记给行政部进行用章取出庭材料；
- 6、交款给财务并开具发票，复制存档交客户签收；
- 7、建立客户档案和项目工作日志。





# PART 04

## 非诉项目启动阶段7流程



## 非诉项目启动阶段7流程包括

- 1、召开内部项目工作会议，定人定岗定责；
- 2、草拟专项服务流程表和工作内容安排；
- 3、继续检索法律法规和法律案例检索客户行业情况，结合见面前所搜集的客户、行业资料；完善相关材料；
- 4、与项目方沟通并确定尽调工作安排、访问日程，商定面谈的高管名单；
- 5、根据沟通情况准备《**尽调流程和内容表**》和《**尽调清单**》，交付并进行释明；
- 6、准备面谈笔录和移交清单和工作确认单等；
- 7、在委托方单位召开项目启动会。





# PART 05

## 尽职调查阶段7流程

---



## Part five

### 尽职调查七大流程

#### （一）现场尽职调查6种方式：

- 1、根据尽调清单收集、核对尽调材料；
- 2、查阅复制企业登记信息；
- 3、查询账簿现场；
- 4、现场实地考察；
- 5、走访行业协会、商会及主管部门；
- 6、员工座谈会；
- 7、访谈企业负责人。



## Part five

### 尽职调查七大流程

#### （二）非现场尽职调查6种方式：

- 1、公共网站查询；
- 2、询证函；
- 3、电话、邮箱等沟通；
- 4、秘密调查；
- 5、委托调查；
- 6、出具声明书；
- 7承诺函。



## Part five

### 尽职调查七大流程

#### （三）项目组分析会，确定是否二次尽调

- （1）跟其他中介机构、企业碰头，沟通进展情况及协调尽调进程；
- （2）就发现的问题磋商解决方案，提出整改意见。
- （3）深挖问题，反馈补充材料
- （4）进一步与企业负责人沟通，发现问题线索并追踪；
- （5）实地考察，与相关人员进行访谈；
- （6）就材料相互矛盾的地方深入挖掘；
- （7）协调各方共同解决问题



## Part five

### 尽职调查七大流程

(四) 二次尽调

(五) 项目分析会，撰写尽职调查报告初稿

(六) 与项目方尽调报告沟通

(1) 起草“初步尽调报告”；

(2) 进一步发现问题，补充材料。

(七) 尽调定稿





# PART 06

## 非诉解决方案阶段7流程



## Part six

### 非诉解决方案7流程

根据尽职调查情况，整理企业存在重大法律问题和存在改善空间的方面，并向企业设计初步方案。根据委托方的意见调整修改方案，并递交委托方提建议，必要时面谈沟通。

在与委托方充分沟通后，将方案及文本定稿，交付委托方。



## 非诉解决方案7流程

- |         |                                   |
|---------|-----------------------------------|
| 1初步方案设计 | 根据尽职调查和访谈情况设计初步方案。                |
| 2初步方案沟通 | 与委托方一起面谈沟通初步方案。                   |
| 3初步方案调整 | 根据委托方的意见调整修改方案，并递交委托方提建议，必要时面谈沟通。 |
| 4定稿方案书  |                                   |
| 5撰写文本   | 将方案及文本定稿，交付委托方。                   |
| 6宣传培训   | 辅导方案及文本落地，必要时进行培训。                |
| 7制作工作底稿 | 收集材料制作律师工作底稿                      |





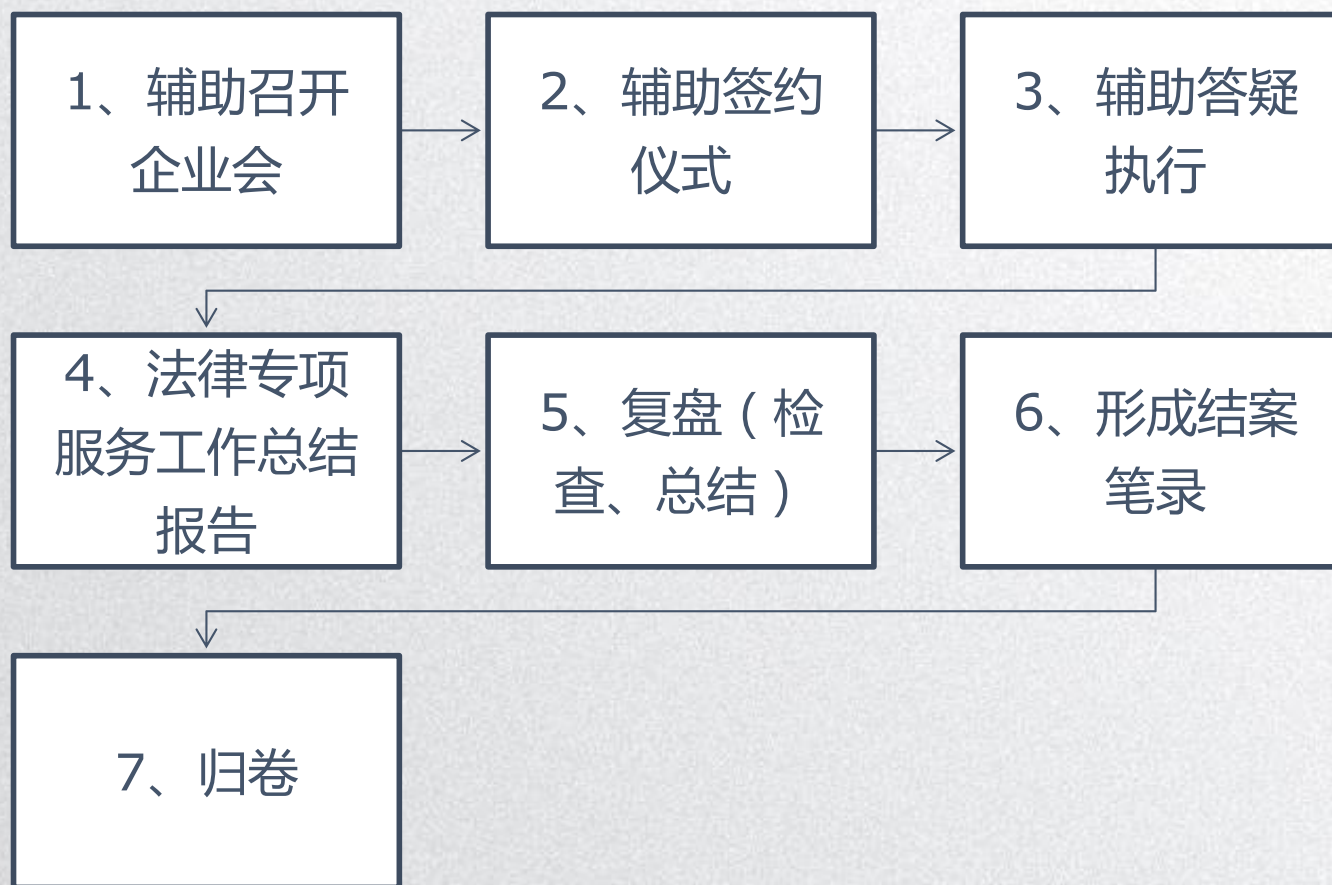
# PART 07

## 非诉辅导阶段7流程

---



## 非诉辅导阶段7流程







谢谢观看

