Український ЮРИСТ
Журнал сучасного правника

Як завжди, читачів нового номера журналу вітає український юрист

Борітесь і поборете

НЕРІДКО ЮРИСТИ, ЯКІ ДОСЯГЛИ певних успіхів на професійному терені, починають замислюватися над тим, що здатні на більше, ніж працювати самостійно «в одну людську силу». Народжується ідея організувати юридичну фірму. На перших кроках її реалізації постають питання про те, як правильно побудувати юридичний бізнес — яку обрати спеціалізацію, як залучати клієнтів, добирати персонал, як будувати відносини з партнерами та безліч інших «як». І удача чекає лише на тих, хто найкращим чином вирішив зазначені питання та зрозумів, що провідна юридична фірма, це не лише досвідчені фахівці та офіс у престижному бізнес-центрі. Біля джерел майбутніх здобутків молодої юридичної фірми лежить наполеглива праця засновників, спрямована на розвиток своєї справи. Від них вимагається окрім бездоганного знання права ще багато навичок, необхідних для становлення будь-якого бізнесу. Це розуміння тенденцій ринку послуг, які надаються, вміння правильно їх подати, знайти та зайняти свою нішу серед конкурентів та багато іншого. А головне при цьому, на мою думку, окрім кваліфікованого надання правової допомоги, необхідно бути щирим та відвертим з клієнтами.

Денис ОХРІМЧУК,
партнер Юридичної фірми
«Охрімчук, Грушин, Хандурін»