

一、《赢在谈判：商务律师的成功法则》

内容简介

生活无处不是谈判，而律师更以谈判为生。《赢在谈判：商务律师的成功法则》阐述了商务律师的一个成功法则——谈判。作者结合其多年从事商务和法律谈判的经验、案例，告诉读者一个成功有效的谈判要建立在什么样的基础之上，谈判的人格魅力建设、内在气质应如何培养，如何建立谈判目标，如何把控谈判过程，如何处理谈判细节，如何达成谈判，如何处理谈判成功或失败之后的操作等。展现了作者从国家公务员到律师事务所创始人过程中的诸多执业体会和谈判心得。目前，谈判类图书，大多是译著，在中国大陆，专门探讨商务律师谈判的图书，更是没有，而中国又是一个有自己的特色的国家。

二、《律师非讼业务的思维与技能》

内容简介

律师非讼业务的真正魅力，却是如何在这两个极端业务之间发掘中间业务，衔接两个极端。这种长袖善舞的思维逻辑和业务操作模式需要理论的支撑更需要实践的历练，也是

大多数律师同仁可以做，能够做并且做得好的业务。本书试图从这个中间部分出发，提供一种思维进路和业务操作套路，展示一种全新的非讼业务的定位、发掘、方案、执行到后续服务等系列操作模式。本书包括：“非讼业务定位和业务分解”、“非讼业务技能操作修炼”、“非讼业务在哪里”、“从草拟合同到融资上市的路演”、“非讼方案演绎与执行”、“几种具体的非讼业务”、“非讼业务的法律风险”和“永远没有做完的那点事”等八章内容。

三、《律师非讼业务的专题讲座》

内容简介

律师非讼业务备受青睐，而对于大多数律师来说，如何在高端的非讼业务和低端的非讼之间发掘“中间业务”，并将其做精、做细才是问题的关键，也是能够做并且做得好的。本选题挑选了若干“中间业务”，包括企业法律顾问、企业上市、商务谈判等，以专题讲座的方式撰写。本选题是根据作者在网络公益法律学习平台日知社大受学员欢迎的讲课录音（每周一讲，共16讲，每讲约有600—1000人收听不等）进行整理而成，即来源于录音，又高于录音，在录音的基础上进行了补充和提升。

四、《赢在谈判——商务律师的成功法则(第二版)》

内容简介

律师与谈判是一种相互需要、相互促进、相得益彰的关系。作为受命于危难忧烦之际，效力于是非曲直之间的法律职业人士，律师实际上就是一种不断变复杂为简单，变被动为主动，化腐朽为神奇，挽狂澜于既倒的职业。而谈判，就是帮助当事人实现上述目标的专业本领与技巧。