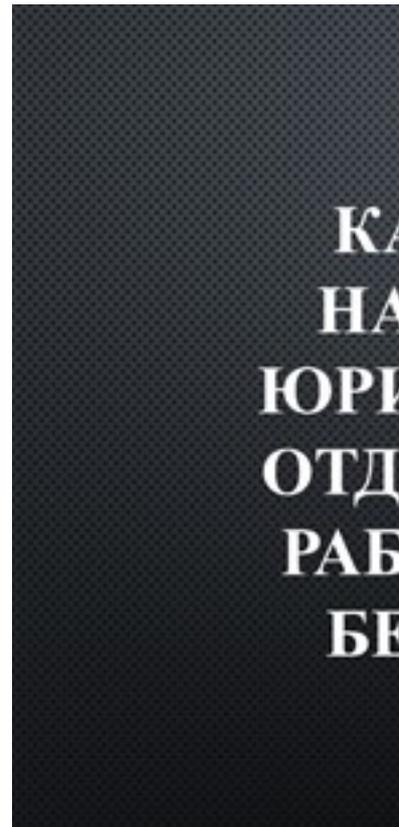


```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за курс.

Внедрите самостоятельно или при помощи сотрудников простые пошаговые инструменты курса, не требующие затрат, по принципу "скопировал - заработал".

29 модуль курса "Как юристу, адвокату начать зарабатывать на продаже юридических услуг?".

Автор курса Владимир Попов.

Что вошло в курс.

Темы курса.

- Как юристу, адвокату, продающему юридические услуги, начать зарабатывать больше денег, перераспределив все важные задачи на др. людей?
- Кто такие М1, М2, РСЗК, Фрилансер, Директор? И как они помогают зарабатывать деньги юристам, адвокатам?
- Что такое Т - индекс? И почему он помогает юристу, адвокату, продающему юридические услуги, зарабатывать больше денег?
- Что такое самокупаемость начальника юридического отдела (РСЗК)?
- Как юристу, адвокату снизить затраты на исполнение обязательств перед клиентами по ранее заключенным договорам оказания юридических услуг до нуля?

- Как юрист, адвокат, продающий юридические услуги, может "чужими" руками создать себе неограниченное количество новых направлений бизнеса и заработать на этом дополнительные деньги?
- Зачем юристу, адвокату, продающему юридические услуги необходим "Реестр движения дел клиентов"? Как он помогает экономить деньги?
- Как юристу, адвокату, занимающемуся продажей юридических услуг, передав дела клиентам на исполнение др. юристам, жестко контролировать этапы движения дела клиентов?
- Почему я не пожалел сотрудника, у которой "якобы" украли деньги?
- Шаблон "Реестр движения дел клиентов"1. Как юристу, адвокату, продающему юридические услуги, начать зарабатывать больше денег, перераспределив все важные задачи на др. людей?
- Кто такие М1, М2, РСЗК, Фрилансер, Директор? И как они помогают зарабатывать деньги юристам, адвокатам?
- Что такое Т - индекс? И почему он помогает юристу, адвокату, продающему юридические услуги, зарабатывать больше денег?
- Что такое самокупаемость начальника юридического отдела (РСЗК)?
- Как юристу, адвокату снизить затраты на исполнение обязательств перед клиентами по ранее заключенным договорам оказания юридических услуг до нуля?

- Как юрист, адвокат, продающий юридические услуги, может "чужими" руками создать себе неограниченное количество новых направлений бизнеса и заработать на этом дополнительные деньги?
- Зачем юристу, адвокату, продающему юридические услуги необходим "Реестр движения дел клиентов"? Как он помогает экономить деньги?

- Как юристу, адвокату, занимающемуся продажей юридических услуг, передавая дела клиентов на исполнение др. юристам, жестко контролировать этапы движения дела клиентов?
- Почему я не пожалел сотрудника, у которой "якобы" украли деньги?
- Шаблон "Реестр движения дел клиентов"

Дополнительную информацию смотрите на сайте курса: [Узнать подробности \(перейти на страницу курса\)](#)

** Карточка курса:** * Название: Как юристу, адвокату нанять начальника
Автор(ы): Попов Владимир
Формат курса: Курс
Цена: 3080 руб.
Способы доставки: Скачиваемая версия.
Партнерская программа: Есть

*-данные карточки курса могут не соответствовать текущим данным о курсе, подробную информацию смотрите на сайте курса

** Другие курсы автора(ов), издателя:** Ссылки на страницы автора(ов),
издателя: Попов Владимир

```
window.yaContextCb.push(())=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-2", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-2" }) })
```