

BUSINESS DEVELOPMENT (FOR LAW FIRMS)

BUSINESS DEVELOPMENT (FOR LAW FIRMS)



In the new Book of the IBA Law Firm Management Committee, "Making the sale, Clinching the deal" edited by Stephen Revell, Partner at Freshfields in its Singapur Office, Thorsten Zulauf has written an article on the Business Development, both as a function and as a process, in law firms.

Autoren: Stephen Revell und Thorsten Zulauf

[Zurück zur Übersicht](#)

[Bestellmöglichkeit](#)

Veröffentlichungen

- [Becksche's Formularbuch für die Anwaltskanzlei](#)
- [Becksche's Formularbuch für die Rechtsabteilung](#)
- [Der Kanzleimarkt in Deutschland](#)
- [Partner Remuneration in Law Firms](#)
- [Business](#)

Development (for Law Firms)

- General Counsel
in the 21st
Century
- Law Firm
Strategies for
the 21st
Century
- Erfolgreiche
Strategien von
Wirtschaftskanz
leien
- Studie zum
Personalmanage
ment von
Anwaltskanzleie
n
- Weltweite
Studie zur Praxis
der
Gewinnverteilun
gssysteme in
Anwaltskanzleie
n

Infothek

- Was wir tun
- Wie wir arbeiten
- Ressourcen
- Newsletter

**Können wir
behilflich sein?**

Kontaktieren Sie
uns
telefonisch oder v
erwenden Sie

unser Online-
Formular

[Kontakt](#)