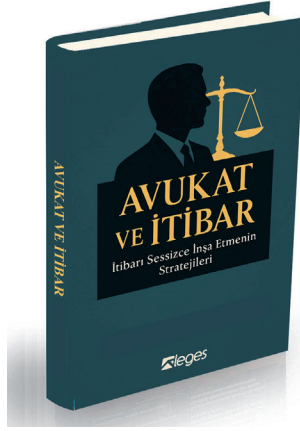


AVUKATLIKTA FARK YARATANLAR SETİ

20 KİTAPLIK ÖZEL KOLEKSİYON



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596501

Sayfa Sayısı: 152

Cilt Tipi: Karton Kapak

Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

AVUKAT VE İTİBAR

Güven inşa etmek, en sessiz ama en güçlü stratejidir.

Bir avukat hakkında söylenen tek cümle bazen yüzlerce duruşmadan daha çok şey anlatır: “Disiplinli, sessiz ama güvenilir biri.” İşte bu kitap, tam da o cümleyi kurdurabilmek için yazıldı.

Avukat ve İtibar, görünmeden etki yaratmanın, sessiz bir profesyonellikle tanınmanın ve kalıcı güven oluşturma yollarını adım adım sunar.

Sosyal medya çağında herkes görünür olmaya çalışırken, bu kitap sana bir adım geri durarak nasıl daha fazla saygı kazanacağını gösteriyor.

İtibar, reklamla değil, tutarlılıkla kazanılır; bu kitap o tutarlılığın temel taşlarını sunuyor.

❖ Kimler için?

Kendi duruşunu sessiz ama sağlam şekilde inşa etmek isteyen tüm hukukçular için.

❖ Ne sunar?

İz bırakmak için konuşmaktan fazlasına ihtiyacınız olduğunu hatırlatır: *Tutum, denge ve süreklilik.*

Bu kitap, mesleki duruşunu sağlamlaştırmak isteyen her avukat için bir rehberdir.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596518

Sayfa Sayısı: 164

Cilt Tipi: Karton Kapak

Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

MÜVEKKİL YÖNETİMİ & İLETİŞİM STRATEJİLERİ

Bir müvekkili kazanmak başka, onu yönetmek bambaşkadır.

Müvekkille kurulan ilk temas, sadece bir hukuki danışma değildir; bir güven ilişkisi, bir beklenti yönetimi ve çoğu zaman bir stres paylaşımıdır.

Bu kitap, avukatlık pratiğinde en sık karşılaşılan iletişim sorunlarını masaya yatırıyor ve her biri için uygulanabilir, sahaya uygun stratejiler sunuyor.

Ne kadar anlatırsan anlat, anlaşılmadığını hisseden bir müvekkil seni bırakır.

Bu kitap, hem anlatan hem dinleyen bir profesyonel olmanın, sınır çizmenin ve güveni sürdürülebilir şekilde yönetmenin yollarını açıkça ortaya koyar.

❖ Kimler için?

Müvekkiliyle sürekli “kriz” yaşayan, yıpranan ya da zaman yönetimi yapmakta zorlanan avukatlar için.

❖ Ne sunar?

İlk görüşmeden dava kapanışına kadar her aşamada etkili iletişim, aktif dinleme ve stratejik yönlendirme teknikleri.

Bu kitap, sadece konuşmayı değil, ilişki kurmayı bilen avukatların yol haritasıdır.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596525

Sayfa Sayısı: 162

Cilt Tipi: Karton Kapak

Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

MÜVEKKİL EDİNMENİN ANATOMİSİ

Dosyasız Günlere Son!

İyi bir avukat olmak yeterli değil; görünür ve güvenilir olmak da gerekir.

Yeni başlayan ya da yıllardır mesleği sürdüren birçok avukat aynı noktada zorlanır: *Müvekkil bulmak*.

Ama mesele sadece “bulmak” değil, *doğru şekilde görünmek, etki yaratmak ve güven verecek bir izlenim bırakmak*.

Bu kitap, dosyasız geçen günleri geride bırakmak isteyen avukatlar için hazırlanmış stratejik bir rehberdir.

Sosyal medya, ilk izlenim, referans sistemi, uzmanlık alanı seçimi gibi konular; sade, doğrudan ve uygulanabilir şekilde ele alınır.

❖ Kimler için?

Yeni ofis açan, müvekkil sayısını artırmakta zorlanan ya da görünürlüğünü stratejik yönetmek isteyen avukatlar için.

❖ Ne sunar?

Etki yaratan bir avukat kimliği oluşturmak, çevresini dönüştürmek ve bilinçli görünürlükle güven kazanmak isteyenlere pratik bir yol haritası.

Bu kitap, avukatlıkta yalnızca ‘bilinmek’ değil, ‘tercih edilmek’ isteyenlerin anahtar kılavuzudur.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596532

Sayfa Sayısı: 156

Cilt Tipi: Karton Kapak

Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

AVUKATIN GİZLİ GELİRİ

Kazandıran Avukat, Kazanmayan Avukat Arasındaki İnce Çizgi

Bazen kazanç, sadece davayı değil, müvekkil ilişkisinin süresini yönetebilmektir.

Birçok avukat yalnızca dava sonuçlarına odaklanırken, asıl değerli olan geliri gözden geçirir: *Müvekkil sadakatı, uzun vadeli iş ilişkileri ve dosya sonrası devam eden hukuk hizmetleri.*

Bu kitap, avukatlık mesleğinde genellikle konuşulmayan ama herkesin farkında olduğu o “gizli gelir” kapısını aralıyor.

İyi yürütülen bir iletişim, doğru zamanlı bir bilgilendirme, süreç sonrasında yapılan küçük bir jest; hepsi gelecekteki büyük gelirlerin altyapısını oluşturur.

Bu kitap, yalnızca maddi kazanç değil, sürdürülebilir güven ve tavsiye zinciri yaratmanın taktiksel yol haritasıdır.

❖ Kimler için?

“Bir dava bitti, yeni dosya nereden gelecek?” diyen avukatlar için. Sadakat oluşturarak gelirini çeşitlendirmek isteyen hukukçular için.

❖ Ne sunar?

Dosya bitince kopmayan bağlar kurmak, müvekkilden müvekkil üretmek ve ilişkiyi değere dönüştürmek için stratejik öneriler.

Bu kitap, aynı müvekkille yeniden ve yeniden çalışan avukatların sırrını anlatıyor.

**Teknik Bilgiler:****ISBN: 9786259596549****Sayfa Sayısı: 166****Cilt Tipi: Karton Kapak****Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı****Boyut: 13,5 x 19,5 cm**

AVUKATIN GÖRÜNMEYEN MESAİSİ

Müvekkille İletişimi Yönetmek

Telefon çalarken, WhatsApp bildirimi düşerken ya da e-postalar beklerken mesai hiç bitmez.

Avukatlık sadece duruşmalarla sınırlı değil. Asıl yıpratıcı olan, görünmeyen ama sürekli devam eden o iletişim trafiğidir.

Bu kitap, avukatların mesleki sınırlarını zorlayan iletişim yükünü nasıl yöneteceğini; hem profesyonelliği hem müvekkil memnuniyetini koruyarak nasıl denge kurabileceğini anlatıyor.

Bitmeyen aramalar, “bir şey soracaktım” mesajları, beklenti yönetimi, geri bildirim eksikliği gibi durumlar artık senin zamanını ve enerjini çalmayacak.

Bu kitapla iletişim bir yük olmaktan çıkar, yönetilen bir stratejiye dönüşür.

❖ Kimler için?

Telefonu hiç susmayan, müvekkille sınır koymakta zorlanan, iletişim nedeniyle tükenen avukatlar için.

❖ Ne sunar?

Telefon görüşmelerinden e-posta takibine, müvekkil beklentisinden sessizlik yönetimine kadar sade, net ve uygulanabilir çözümler.

Bu kitap, avukatların “hep ulaşılır” değil, “doğru anda görünür” olmasını sağlayan iletişim reçetesidir.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596556

Sayfa Sayısı: 130

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

AVUKATIN PSİKOLOJİK SAĞLAMLIĞI

Stres, Tükenmişlik ve Yüksek Performans Dengesi

Tükenmeden çalışan avukat, sadece başarılı değil; aynı zamanda sürdürülebilir olandır.

Yüksek dosya temposu, duygusal yükler, beklentiler, iletişim stresi ve bir türlü bitmeyen mesai...

Avukatlar güçlü görünmek zorunda hisseder. Ama asıl mesele, gerçekten güçlü kalabilmektir.

Bu kitap, mesleki tükenmişlik belirtilerini fark etmeyi, stresle başa çıkma yöntemlerini ve zihinsel dayanıklılığı artırmanın yollarını sunar.

Kişisel gelişim değil, *profesyonel dayanıklılık* rehberidir.

Denge kurmayı, kendini yönetmeyi ve zor zamanlarda bile psikolojik sağlam durmayı öğrenmek isteyen her avukat için hazırlandı.

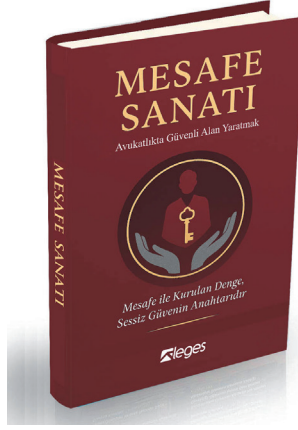
❖ Kimler için?

Bitmeyen mesleki yükten yorgun düşen, motivasyon kaybı yaşayan ya da “bir şeyler ters ama ne olduğunu bilmiyorum” diyen avukatlar için.

❖ Ne sunar?

Duygusal yıpranmayı fark etme, stres döngüsünü kırma, tükenmeden üretmeye devam etmenin stratejik yolları.

Bu kitap, yalnızca ‘iyi bir avukat’ değil, uzun vadede ‘ayakta kalan bir avukat’ olmak isteyenler için.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596563

Sayfa Sayısı: 148

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

MESAFE SANATI

Avukatlıkta Güvenli Alan Yaratmak

Ne çok yakın, ne çok uzak... Mesleki denge, güvenin en sessiz ifadesidir.

Avukatlıkta sınır koymak çoğu zaman zor bir denge oyunudur. Müvekkile fazla yakın olursan duygusal yük artar, fazla uzak olursan güven azalır.

Peki ya çözüm? Profesyonel mesafeyi inceliklerle kurmak.

Mesafe Sanatı, avukatların müvekkil, meslektaş ve ofis içi ilişkilerinde sağlıklı sınırlar çizebilmesi için yazıldı.

İletişim kopukluğuna düşmeden, samimiyetle yıpranmadan...

Bu kitap, hem zihinsel hem ilişkisel olarak “güvenli bir alan” oluşturma adimlerini sunuyor.

❖ Kimler için?

Müvekkillerle duygusal olarak tükenen, “hayır” diyemeyen, ofis içinde yorulan, mesafesizliğin bedelini ödeyen tüm avukatlar için.

❖ Ne sunar?

İletişim dili, psikolojik sınırlar, görünürlük, samimiyet dengesi ve profesyonel duruş arasında yıpranmadan var olmanın ipuçları.

Bu kitap, sınır çizmeden meslek yapılmaz diyenlerin değil; sınırları güvenle yönetenlerin yol haritasıdır.

**Teknik Bilgiler:**

ISBN: 9786259596570

Sayfa Sayısı: 140

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

HUKUK ASİSTANLIĞI REHBERİ

Adım Adım Hukuk Ofisi El Kitabı

Ofisin ritmini kuran görünmeyen kahramanlara özel bir rehber. Hukuk ofislerinin başarısı sadece avukatın bilgisiyle değil, arka planda süreci titizlikle yöneten asistanlarla mümkün olur. Ancak birçok hukuk asistanı, neyin doğru yapıldığını, nerede sınır çizilmesi gerektiğini ya da nasıl profesyonel davranması gerektiğini deneyimle öğrenmek zorunda kalır.

İşte bu kitap, hukuk asistanlarına mesleki donanım kazandırmak için hazırlandı.

Belge düzeninden duruşma takibine, iletişim dilinden adliye prosedürlerine kadar günlük ofis yaşamında ihtiyaç duyulan tüm pratik bilgiler sade ve uygulanabilir şekilde sunuluyor.

❖ Kimler için?

Hukuk ofislerinde çalışan ya da çalışmak isteyen asistanlar, sekreterler ve stajyerler için.

Avukatlar içinse işe yeni başlayan personele rehber olarak verebileceği ideal bir kaynak.

❖ Ne sunar?

Dosyalama, belge hazırlama, iletişim yönetimi, mesleki etik ve dijital yeterlilik alanlarında adım adım açıklamalar, örnekler ve farkındalık kazandırıcı bölümler.

Bu kitap, hukuk ofislerinde işleyen bir sistem kurmak isteyen herkes için temel başvuru kaynağıdır.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596587

Sayfa Sayısı: 193

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: **13,5 x 19,5 cm**

AVUKATIN ÇAĞRI EKİBİ

Call Center ile Dosya Takibi, Tahsilat ve Etik Uyum

Telefon hattının diğer ucundaki temsilci yalnızca bilgi aktaran biri değil; bir hukuk ofisinin güvenini, dilini ve duruşunu temsil eden kişidir.

İşte bu kitap, hukuk ofislerinde görev yapan çağrı personelinin sesini daha bilinçli, daha sistemli ve daha etik bir biçimde kullanabilmesi için yazıldı.

Sadece tahsilat yapmak değil; iletişimi yönetmek, yasal sınırları korumak, temsil dilini profesyonelleştirmek ve güvene dayalı bir sistem kurmak isteyen ofisler için kapsamlı bir rehber niteliği taşıyor.

Ses tonu, vurgu, kriz anlarında temsil dili, hukuki açıklamalarda sınır bilgisi, günlük takip düzeni, ekip içi iletişim, arşiv disiplini, veri güvenliği ve şikâyet yönetimi...

Tüm bu başlıklar sade bir dil, sahaya dayalı örnekler ve uygulanabilir yapılarla sunuluyor.

❖ Kimler için?

Hukuk ofislerinde çalışan çağrı temsilcileri, bu süreci yöneten avukatlar ve profesyonel bir sistem kurmak isteyen tüm hukuk büroları için.

❖ Ne sunar?

Çağrı süreçlerini rastgelelikten çıkararak, kurumsal bir güven sistemine dönüştüren adım adım bir yol haritası.

İletişimi yönetmenin, temsil etmenin ve sesle güven inşa etmenin stratejik biçimi.

Bu kitap, sadece çağrı yapmayı değil; kurumu temsil etmeyi öğrenmek isteyenler için.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 9786259596594

Sayfa Sayısı: 181

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

ÇAĞRI TEMSİLCİLİĞİ REHBERİ

Dosya Takibinden Etik İletişime Adım Adım Eğitim Kitabı

Telefonun ucundaki ses, bir borç bilgisinden fazlasını taşır. O ses, bir hukuk ofisinin dili; bir avukatın temsil gücü ve bir güven sisteminin ilk adımdır.

Bu kitap, çağrı temsilciliğini yalnızca bir arama süreci değil; etik, profesyonel ve kurumsal bir sorumluluk olarak ele alıyor.

Dosya bilgisine hâkimiyet, ses tonu yönetimi, kriz anında duruş, yasal sınırlar ve şikâyet önleyici iletişim...

Hepsi sahaya dayalı deneyimle, sade ve doğrudan bir dille anlatılıyor.

Sadece bilgi değil, temsil gücü kazandırmak için yazıldı.

Yeni başlayanlara bir eğitim rehberi, tecrübelilere ise kendini güncelleme fırsatı sunuyor.

❖ Kimler için?

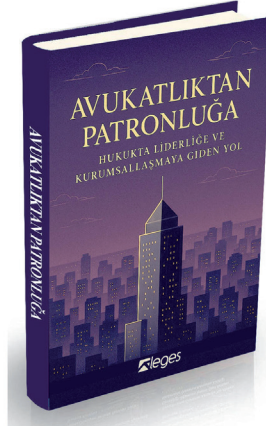
Hukuk ofislerinde görev alan çağrı temsilcileri, süreci yöneten avukatlar ve bu yapıyı kurumsal bir düzene oturtmak isteyen tüm hukuk profesyonelleri için.

❖ Ne sunar?

Rastgele aramalardan uzak, güven temelli ve profesyonel bir çağrı sistemini adım adım inşa edecek uygulama temelli içerikler.

Temsilciliği yalnızca bilgi aktarmak değil, kurumsal duruşu taşımak olarak gören herkes için güçlü bir kaynak.

Bu kitap, yalnızca konuşmayı değil; sesin ardında ne taşıdığını fark etmeyi öğretir. Çünkü çağrıyı yapan bir kişi olabilir; ama duyulan şey, tüm kurumun sesidir.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96492-0-7

Sayfa Sayısı: 178

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: **13,5 x 19,5 cm**

AVUKATLIKTAN PATRONLUĞA

Hukukta Liderliğe ve Kurumsallaşmaya Giden Yol

Avukatlık yalnızca dava takibiyle sınırlı değil; ofis yönetimi, ekip kurma, finansal planlama, teknoloji kullanımı ve marka oluşturma da artık mesleğin ayrılmaz birer parçası.

Bu kitap, bir avukatın hukukçu kimliğinden çıkmadan, aynı zamanda bir lider ve işletme sahibi olarak nasıl yol alabileceğini adım adım gösteriyor.

Zihniyet dönüşümünden finansal yönetim stratejilerine, müvekkil ilişkilerinden insan kaynaklarına, dijital pazarlamadan sürdürülebilirlik vizyonuna kadar 20 bölümde sistemli ve uygulanabilir bir yol haritası sunuyor.

Teoriden çok pratiğe odaklanan anlatımıyla, gerçek senaryolar, ofis ipuçları ve mini uygulamalarla desteklenmiş bu eser; avukatların yalnızca bugünü değil, geleceği de güvence altına almasına yardımcı oluyor.

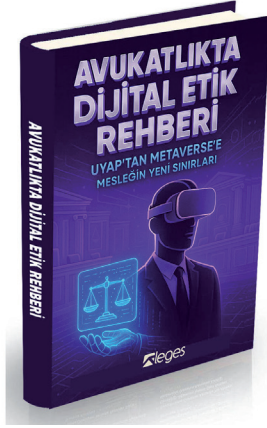
❖ Kimler için?

Ofisini kurmak ya da büyütmek isteyen genç avukatlar, kurumsallaşma yolunda ilerleyen deneyimli avukatlar ve mesleğini sürdürülebilir bir yapıya oturtmak isteyen herkes için.

❖ Ne sunar?

Hukuk ofisini kurumsal bir düzene taşımak, müvekkil ilişkilerini güçlendirmek, finansal istikrar sağlamak ve uzun vadedi bir liderlik vizyonu oluşturmak için kapsamlı bir rehber.

Bu kitap, yalnızca dava kazandırmaz; aynı zamanda ofisini geleceğe hazırlayan avukatların yol arkadaşıdır.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96021-9-6

Sayfa Sayısı: 176

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

AVUKATLIKTA DİJİTAL ETİK REHBERİ **UYAP'tan Metaverse (Sanal Evren)'e** **Mesleğin Yeni Sınırları**

Teknoloji hızlanıyor; etik çizgiler bulanıklaşıyor.

Yapay zekâ ile yazılan dilekçeler, sosyal medyada müvekkil sorunlarına verilen “ufak” cevaplar, e-duruşmada alınan gizli kayıtlar, blokzincir sözleşmeleri, metaverse’de yapılan işlemler... Hepsi avukatın klasik meslek kurallarını yeni sorularla sınava sokuyor. Bu kitap, dijital dünyanın sunduğu imkânları mesleğin onuru ve kurallarıyla uyumlu şekilde kullanmak için hazırlanmış kapsamlı bir rehberdir. Teoriyi pratikle, etik ilkeleri sahadaki örneklerle buluşturarak; hız-verimlilik-sorumluluk dengesini somut adımlarla kurmanı sağlar.

❖ Kimler için?

Dijital araçları (UYAP, e-tebligat, AI araçları, sosyal medya, bulut sistemleri, kripto/NFT, metaverse) aktif kullanan ya da kullanmak zorunda kalan; **disiplin riski doğurmadan** modern bir pratik kurmak isteyen tüm avukatlar ve hukuk büroları için.

❖ Ne sunar?

• Yapay zekâ ile çalışma etiği • Sosyal medya & reklam yasağı • Müvekkil gizliliği & veri güvenliği • Dijital delil • UYAP/e-tebligat/e-duruşma • Blockchain–NFT–Metaverse: • Araboluculuk & online süreçler • Siber güvenlik & KVKK • Uygulama araçları

Bu kitap, yalnızca “ne yapmamalıyım?” diyenlerin değil; “nasıl doğru yaparım?” diye soranların el kitabıdır.

Etik, dijital çağda rekabet avantajıdır: Güveni korur, riski azaltır, itibarı büyütür.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96021-8-9

Sayfa Sayısı: 170

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: **13,5 x 19,5 cm**

HUKUKTA UZMANLIK STRATEJİLERİ

Nişini Belirle, Değerini Yükselt

Uzmanlaşmak, sadece bir tercih değil; sürdürülebilir bir kariyer için zorunlu bir stratejidir. Bu kitap, genel pratikte dağılmak yerine belirli bir alanda derinleşmenin; müvekkil güvenini nasıl artırdığını, geliri nasıl istikrarlı hâle getirdiğini ve mesleki tatmini nasıl yükselttiğini adım adım anlatır. Alan seçimi, pazar okumaları, rekabetten ayırma yolları ve uzun vadeli planlamayı sahaya uygun, uygulanabilir bir dille birleştirir.

Sadece “hangi alan?” sorusuna değil; “nasıl konumlanırım, nasıl görünürüm, nasıl fiyatlandırırım ve bu uzmanlığı nasıl ölçkeleirim?” sorularına da net yanıtlar verir. Kişisel marka, dijital varlık, içerik üretimi, müvekkil ilişkileri, değer odaklı fiyatlandırma ve performans ölçümü gibi kritik başlıklar; örnekler, kontrol listeleri ve mini uygulamalarla sistematik bir çerçeveye oturtulur.

❖ Kimler için?

Uzmanlığını tanımlamak, derinleştirmek ve pazarda güvenilir bir konum almak isteyen avukatlar; yeni ofis kuranlar veya mevcut pratiğini geleceğe taşımak isteyenler.

❖ Ne sunar?

Alan seçimi ve değerlendirme araçları, görünürlük–itibar dengesi koruyan marka stratejileri, dijital mecralarda güvenli konumlanma, paket hizmet ve değer odaklı fiyatlandırma modelleri, büyüme–ölçeklenme planları ve ölçme–değerlendirme çerçeveleri. Kısacası, “uzmanlık” iddiasını sürdürülebilir bir sisteme dönüştürmek için baştan sona yol haritası.

Bu kitap, bilgiyi tek başına bırakmaz; uygulanabilir adımlarla destekler. Okur, kapağı kapattığında elinde somut bir hareket planı ve tekrarlanabilir bir uzmanlık modeli bulur.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96021-7-2

Sayfa Sayısı: 156

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

HUKUKİ PAZARLIK SANATI

Uzlaşma, Tahkim ve Etkin Müzakere Teknikleri

Mahkeme koridorlarından önce masada kazanılır.

Bu kitap, uzlaşma, arabuluculuk ve tahkim ekseninde hukuki pazarlığın inceliklerini; strateji, psikoloji ve etik dengesiyle bir araya getiriyor. Sadece “nasıl ikna edilir?” değil, “nasıl güvenle ve sürdürülebilir biçimde anlaşılır?” sorusuna yanıt arıyor.

İlk görüşmeden son teklife, tıkanan süreçten yaratıcı çözüm üretimine; güç dengesi, teklif–taviz mimarisi, kültürlerarası farklar ve dijital müzakerelerin yeni kuralları sahadan örneklerle adım adım işleniyor.

Avukat için yazıldı; masada söylenen her cümlenin dosyanın kaderini değiştirdiğini bilenler için.

❖ Kimler için?

Müvekkilini masada daha güçlü temsil etmek isteyen avukatlar, arabulucular ve kurumsal hukuk ekipleri için.

❖ Ne sunar?

BATNA/ZOPA çerçevesiyle stratejik hazırlık, zor kişilerle baş etme, teklif–taviz planı, tahkim ve arabuluculukta etkili iletişim, etik çizgiyi koruyarak sonuç alma teknikleri.

Bu kitap, “davayı beklemek” yerine “çözümü tasarlamak” isteyenlerin pratik el kitabıdır.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96021-6-5

Sayfa Sayısı: 161

Cilt Tipi: Karton Kapak

Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

AVUKATIN MALİ ÖZGÜRLÜĞÜ

Vergi, Yatırım ve Gelir Çeşitlendirme Rehberi

Çok kazanmak tek AVUKATIN başına özgürlük getirmez. Gerçek özgürlük; vergiyi yönetmek, yatırımları çeşitlendirmek ve pasif gelir kaynakları oluşturmakla mümkündür.

Bu kitap, avukatların yalnızca dosya gelirine bağlı kalmadan, mali bağımsızlıklarını adım adım inşa etmeleri için hazırlandı. Vergi planlamasından bütçe disiplinine, hisse senedinden gayrimenkule, kripto yatırımlarından pasif gelir modellerine kadar geniş bir yelpazede stratejik bir yol haritası sunuyor. Avukat için yazıldı; çünkü mali özgürlük, mesleki özgürlüğün de temelidir.

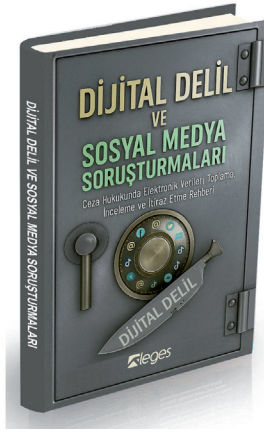
❖ Kimler için?

Kazancını artırmakla birlikte yönetmekte zorlanan, gelirini çeşitlendirmek isteyen ve uzun vadede bağımsızlık hedefleyen avukatlar için.

❖ Ne sunar?

Vergi avantajlarını kullanma yolları, bütçe yönetim teknikleri, yatırım araçlarının karşılaştırmalı analizi, pasif gelir üretme stratejileri ve mali zihniyet dönüşümü.

Bu kitap, “çok çalışarak değil, doğru planlayarak” özgürlüğe ulaşmak isteyen avukatların pratik rehberidir.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96492-2-1

Sayfa Sayısı: 180

Cilt Tipi: Karton Kapak

Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

DİJİTAL DELİL ve SOSYAL MEDYA SORUŞTIRMALARI

Ceza Hukukunda Elektronik Verileri Toplama, İnceleme ve İtiraz Etme Rehberi

Dijital çağda suçlar ekranlarda işleniyor, deliller ise cihazların hafızasında saklanıyor.

Facebook paylaşımlarından WhatsApp mesajlarına, IP adreslerinden deepfake videolara kadar her veri artık mahkeme salonunun kapısını aralıyor. Bu kitap, dijital delillerin nasıl toplanacağı, nasıl korunacağı, nasıl sorgulanacağı ve hangi noktalardan itiraz edileceği konusunda avukata kapsamlı bir yol haritası sunuyor.

Gizlilik–adalet dengesinden ifade özgürlüğü çatışmalarına, siber suçlardan organize davalara, uluslararası veri taleplerinden yapay zekâ destekli analiz araçlarına kadar geniş bir yelpazede güncel bilgilerle donatılmıştır. Yargıtay karar özetleri, pratik tavsiyeler, sık yapılan hata uyarıları ve hazır şablonlarla desteklenen bu eser, dijital dünyanın hızına ayak uydurmak isteyen avukat için bir başucu kaynağıdır.

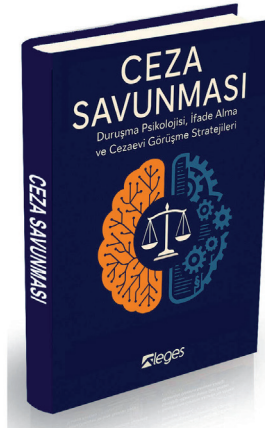
❖ Kimler için?

Ceza soruşturmalarında dijital delillerle çalışan, sosyal medya dosyalarıyla uğraşan, müvekkilini dijital çağın risklerinden korumak isteyen tüm avukatlar için.

❖ Ne sunar?

Sosyal medya delillerinin hukuki geçerliliği, WhatsApp ve e-posta kayıtlarının değerlendirilmesi, IP ve konum verilerinin sorgulanması, usulsüz elde edilen delillere itiraz stratejileri, uluslararası veri talepleri, yapay zekâ ve deepfake içeriklere karşı savunma yöntemleri.

Bu kitap, dijital çağda avukatın en güçlü silahının yalnızca bilgi değil, aynı zamanda teknoloji okuryazarlığı olduğunu gösteren pratik bir rehberdir.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96492-3-8

Sayfa Sayısı: 186

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

CEZA SAVUNMASI

Duruşma Psikolojisi, İfade Alma ve Cezaevi Görüşme Stratejileri

Ceza yargılaması, yalnızca kanun maddelerinin değil; psikolojik baskıların, stratejik hamlelerin ve insan hayatını doğrudan etkileyen kararların sahnesidir. Bu kitap, savunmayı sadece teorik bir görev olmaktan çıkarıp, avukata adım adım uygulanabilir bir yol haritası sunar. İlk müvekkil temasından cezaevi görüşmelerine, iddianame analizinden duruşma psikolojisine, çapraz sorgu tekniklerinden uluslararası başvurulara kadar ceza savunmasının tüm boyutlarını sistemli bir şekilde ele alır.

Duruşma salonunun dinamiklerini okumak, hâkimin tutumunu analiz etmek, müvekkili psikolojik olarak hazırlamak, delilleri stratejik sırayla sunmak ve kamuoyu baskısını yönetmek... Tüm bu beceriler örneklerle, pratik tavsiyelerle ve sık yapılan hata uyarılarıyla desteklenmiştir. Kitap, yalnızca bir bilgi kaynağı değil; gerçek davalarda doğrudan kullanılabilecek bir rehberdir.

❖ Kimler için?

Ceza davalarında görev alan, müvekkilini yalnızca hukuken değil, psikolojik ve stratejik olarak da korumak isteyen, soruşturma aşamasından temyize kadar her adımı sistemli yönetmek isteyen tüm avukatlar için.

❖ Ne sunar?

- Savunma felsefesi ve etik ilkeler
- Emniyet ve cezaevi süreçlerinde görüşme stratejileri
- İddianameye cevap, delil yönetimi ve itiraz yolları
- Açılış ve kapanış konuşmaları, çapraz sorgu teknikleri
- Dijital deliller, yüksek profilli davalar ve kamuoyu yönetimi
- Uluslararası başvurular ve insan hakları boyutu

Bu kitap, ceza savunmasını yalnızca bir dava pratiği değil; adalet ve özgürlüğün kararlı bir savunusu olarak gören her avukat için hazırlanmış kapsamlı bir başvuru kaynağıdır.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96021-1-0

Sayfa Sayısı: 451

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: 13,5 x 19,5 cm

ARABULUCUNUN KAZANÇ STRATEJİSİ

Dosyadan Gelire, Arabuluculuktan Marka Olmaya

Sadece uzmanlık eğitimi almak ya da sicile kayıt yaptırmakla dosya akmaz; kazanç gelmez. Gerçek kazanç, görünürlük, strateji ve sürdürülebilirlik ister.

Bu kitap, sadece arabuluculuk yapan değil, bu mesleği bir kariyere, gelire ve itibara dönüştürmek isteyen herkes için yazıldı. Dosya beklemek yerine dosya akışı oluşturmayı, bilinir olmak yerine tercih edilir olmayı, bilgi birikimini marka değerine dönüştürmeyi anlatıyor.

İş geliştirme modellerinden kurumsal müvekkil stratejilerine, dijital görünürlükten içerik üretimine, eğitimden uluslararası açılıma kadar arabuluculuğun bugünü ve geleceği bu kitapta stratejik bir düzlemde ele alınıyor.

Kazanç sadece para değil, itibardır da diyenler için yazıldı.

❖ Kimler için?

Arabuluculuğu bir meslekten öteye taşıyarak sistematik gelir üretmek, etkili görünürlük sağlamak ve uzun vadeli mesleki bir yapı kurmak isteyen herkes için.

❖ Ne sunar?

Dosya akışı, müzakere, ücret yönetimi, sosyal medya stratejisi, marka oluşturma ve eğitimle otorite olma gibi başlıklarda adım adım uygulanabilir çözümler.

Arabuluculuğu sadece mesleki bir alan değil, girişimci bir yapı olarak görmek isteyenlere kapsamlı bir rehber.

Bu kitap, “bekleyen arabulucu” ile “büyüyen arabulucu” arasındaki farkı netleştirmek için yazıldı.

Gerçek kazanç, sadece hesapta değil; itibarda, sistemde ve stratejide gizlidir.



Teknik Bilgiler:

ISBN: 978-625-96021-2-7

Sayfa Sayısı: 395

Cilt Tipi: **Karton Kapak**

Kağıt Cinsi: **Kitap Kağıdı**

Boyut: **13,5 x 19,5 cm**

BİLİRKİŞİLİKTE KAZANMAK

Adli Uzmanlıktan Sürdürülebilir Gelire, Güvenden Etkiye Uzman Yol

Bilirkişilik, yalnızca bir görev değil; adalet sisteminin görünmeyen mimarlarından biri olmaktır. Ancak bu rolü yalnızca teknik bilgiyle değil, aynı zamanda etik duruşla, güven veren bir temsil diliyle ve sürdürülebilir bir mesleki sistemle yürütmek gerekir. Bu kitap, bilirkişiliği sadece “rapor yazmak” olarak gören anlayışın ötesine geçerek; profesyonel itibar inşa eden, sistemli çalışan ve uzun vadede gelir sağlayan bir uzmanlık alanı olarak ele alıyor. Başvurudan listeye girişe, dosya yönetiminden dijital yetkinliklere, etik duruştan gelir planlamasına kadar tüm süreçler sade, uygulamaya yönelik ve adım adım bir anlatımla sunuluyor. Artık bilirkişilik sadece mahkemede değil, sahada da sistemli çalışmak isteyenlerin kariyer haritası.

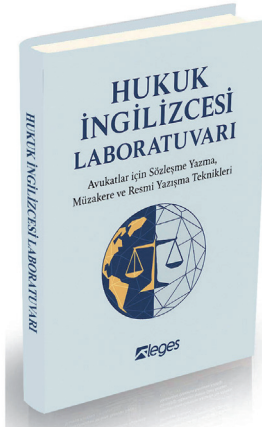
❖ Kimler için?

Bilirkişiliğe yeni adım atanlar, mesleğini profesyonel biçimde yapılandırmak isteyen uzmanlar ve adli sistemde kalıcı bir yer edinmek isteyen herkes için.

❖ Ne sunar?

Başvuru sürecinden uzmanlaşmaya, rapor hazırlamadan gelir stratejilerine kadar her aşamada rehberlik eden; etik, görünür ve sürdürülebilir bir bilirkişilik sistemi kurmanın stratejik yol haritası.

Bu kitap, bilirkişiliği sadece “bilmek” değil, “güvenle temsil etmek” isteyenlerin el kitabıdır.

**Teknik Bilgiler:****ISBN: 978-625-96492-1-4****Sayfa Sayısı: 237****Cilt Tipi: Karton Kapak****Kağıt Cinsi: Kitap Kağıdı****Boyut: 13,5 x 19,5 cm**

HUKUK İNGİLİZCESİ LABORATUVARI

Avukatlar için Sözleşme Yazma, Müzakere ve Resmi Yazışma Teknikleri

Uluslararası hukuk pratiklerinde öne çıkmak isteyen her avukat için, güçlü bir hukuk İngilizcesi artık kaçınılmazdır. Bu kitap, yalnızca kelime listeleri sunmaz; sözleşme yazımından müzakere diline, profesyonel e-posta tekniklerinden duruşma protokollerine kadar doğrudan sahada kullanılan becerileri adım adım öğretir. Teori ile pratiği buluşturan yapısıyla, okuyucuya yalnızca “bilgi” değil, hemen uygulanabilir yetkinlik kazandırır.

Bu kitap, avukata yalnızca okuma-anlama becerisi kazandırmakla kalmaz; yazma, konuşma ve müzakere etme kapasitesini de güçlendirir. Bir “laboratuvar” mantığıyla hazırlandığı için, her bölüm sonunda alıştırmalarla bilgiyi pratiğe dönüştürme imkânı verir.

❖ Kimler için?

Uluslararası sözleşmeler hazırlayan, yabancı müvekkillerle çalışan, tahkim–arabuluculuk süreçlerinde yer alan ya da geleceğini global arenada inşa etmek isteyen avukatlar için.

❖ Ne sunar?

Temel hukuk İngilizcesi kavramları, sözleşme yazım kuralları, sık kullanılan sözleşme türleri, profesyonel e-posta ve müzakere dili, duruşma kalıpları, çeviri zorlukları ve yapay zekâ destekli araçlarla çalışma yöntemleri. Her adımda örnekler, pratik ipuçları ve uyarılarla desteklenmiş kapsamlı bir yol haritası.

Bu kitap, hukuk İngilizcesini soyut bir alan olmaktan çıkarır; doğrudan mesleki yaşamın içine taşır. Okur, kitabın sonunda yalnızca metinleri anlamakla kalmaz, kendi sözleşmesini kaleme alacak, e-postasını yazacak ve masada güvenle müzakere edebilecek donanımına ulaşır.