

# شاخص‌های مدیر دعاوی

برخی از شاخص‌های عملکردی و کاربردی برای تیم شما



# KPI چیست؟



- شاخص‌های کلیدی عملکردی یا همان Key Performance Indicators، در واقع متریک‌ها و معیارهای اندازه‌گیری هستند، که به ما در تعیین درستی انجام کارها و فعالیت‌هایمان کمک می‌کنند.

- ما با استفاده از KPIها، قرار است تا بدانیم در چه وضعیتی هستیم و با اندازه‌گیری این پارامترها، می‌توانیم بگوییم که در راه رسیدن به اهدافمان چگونه عمل می‌کنیم.



## شاخص‌های اصلی

نرخ پیروزی دعاوی  
Case Win Rate

۱

هزینه‌های دادرسی  
Litigation Costs

۲

نرخ حل و فصل پرونده  
Case Settlement Rate

۳

زمان چرخه دعاوی قضایی  
Litigation Cycle Time

۴

نرخ تجدید نظر پرونده  
Case Appeal Rate

۵

هزینه‌های قانونی مذاکره شده  
Legal Fees Negotiated

۶

رضایت مشتری از وکالت  
Client Satisfaction with Legal Representation

۷

عملکرد تیم حقوقی  
Legal Team Performance

۸



## شاخص‌های اصلی

کاهش خطر دادرسی  
Litigation Risk Mitigation

۹

مشاوره حقوقی استراتژیک  
Strategic Legal Advice

۱۰

# ۱. نرخ پیروزی دعاوی

## Case Win Rate

این KPI درصد پرونده های حقوقی برنده شده توسط مدیر دعاوی را اندازه می گیرد. بیانگر اثربخشی آنها در حمایت به نمایندگی شرکت از منافع آن و دستیابی به نتایج مطلوب است.

نرخ پیروزی دعاوی = (تعداد پرونده های برنده شده /  
تعداد کل پرونده ها) × ۱۰۰٪

## ۲. هزینه‌های دادرسی

### Litigation Costs

کل هزینه‌های حقوقی انجام شده در مدیریت پرونده‌های دعاوی قضایی را اندازه‌گیری می‌کند. این شاخص توانایی مدیر دعاوی را برای کنترل هزینه‌ها و به حداقل رساندن تأثیر مالی ارزیابی می‌کند.

هزینه‌های دادرسی = کل هزینه‌های دادرسی / کل درآمد

## ۳. نرخ حل و فصل پرونده

### Case Settlement Rate

درصد پرونده هایی را که خارج از دادگاه حل و فصل می شوند اندازه گیری می کند. این نشان دهنده توانایی مدیر دعاوی در مذاکره با مصالحه مطلوب و اجتناب از محاکمه های پرهزینه است.

نرخ حل و فصل پرونده = (تعداد پرونده های حل شده /  
تعداد کل پرونده ها)  $\times 100\%$

## ۴. زمان چرخه دعاوی قضایی

### Litigation Cycle Time

میانگین زمان صرف شده برای حل و فصل پرونده های دعاوی قضایی را اندازه گیری می کند. این معیار نشان دهنده کارایی مدیر دعاوی در مدیریت پرونده ها و به حداقل رساندن خطرات قانونی است.

زمان چرخه دعاوی قضایی = کل زمان چرخه دعاوی /  
تعداد پرونده ها



## ۵. نرخ تجدید نظر پرونده

### Case Appeal Rate

این KPI درصد مواردی که پس از حکم صادر شده است را اندازه گیری می کند. این نشان دهنده توانایی مدیر دعاوی در ارزیابی احتمال موفقیت در تجدیدنظر و تصمیم گیری آگاهانه است.

نرخ تجدید نظر پرونده = (تعداد پرونده های تجدیدنظر شده / تعداد کل پرونده های از دست رفته)  $\times 100\%$

## ۶. هزینه‌های قانونی مذاکره شده

### Legal Fees Negotiated

این KPI کل هزینه های حقوقی مذاکره شده توسط مدیر دعاوی را اندازه می گیرد. این شاخص نشان دهنده توانایی آنها در کنترل هزینه ها و تضمین شرایط مطلوب با مشاور حقوقی است.

کل هزینه‌های حقوقی مورد مذاکره

## ۷. رضایت مشتری از وکالت

### Client Satisfaction with Legal Representation

میزان رضایت مشتریان از نمایندگی قانونی ارائه شده توسط مدیر دعاوی را اندازه گیری می کند. این KPI نشان دهنده توانایی آنها در ایجاد روابط قوی با مشتری و برآورده کردن انتظارات مشتری است.

بر اساس نظرسنجی ها و بازخورد مشتری محاسبه می شود.

## ۸. عملکرد تیم حقوقی

### Legal Team Performance

این KPI عملکرد تیم حقوقی تحت رهبری مدیر دعاوی را می‌سنجد. این نشان دهنده توانایی آنها در مدیریت و ایجاد انگیزه در تیم است.

بر اساس عملکرد اعضای تیم، روحیه و بهره‌وری محاسبه می‌شود.

## ۹. کاهش خطر دادرسی

### Litigation Risk Mitigation

اثر بخشی مدیر دعاوی را در شناسایی و کاهش خطرات قانونی می سنجد. این شاخص نشان دهنده توانایی آنها برای جلوگیری از ایجاد پرونده های آینده و به حداقل رساندن ریسک های قانونی است.

کاهش خطر دادرسی = (تعداد خطرات قانونی بالقوه  
شناسایی و کاهش یافته / تعداد کل خطرات قانونی  
بالقوه)  $\times 100\%$

## ۱۰. مشاوره حقوقی استراتژیک

### Strategic Legal Advice

کیفیت و اثربخشی مشاوره حقوقی استراتژیک ارائه شده توسط مدیر دعاوی را می‌سنجد. این نشان دهنده توانایی آنها برای کمک به اهداف کلی کسب و کار است.

محاسبه شده بر اساس نتایج کسب و کار تحت تاثیر  
مشاوره حقوقی

تهیه شده در ریرا



# ممنون از توجه شما