附件3

培训课表

（具体课程以实际安排为准）

|  |  |
| --- | --- |
| **专题** | **讲师** |
| 法律思维的四个分析工具 | 郑成良：上海交通大学原副校长、上海交通大学讲席教授、上海交通大学总法律顾问、上海交通大学文科学术委员主任，吉林大学法学博士，国家二级高级法官，教育部社会科学委员会法学学部委员，中国法理学研究会副会长，中国法学教育研究会副会长。 |
| 前沿科技与法律服务业的变革 | 李学尧：现任上海交通大学凯原法学院教授、法律交叉学科负责人、法律与认知科学研究中心主任、上海交通大学教育立法与咨询服务基地执行主任，上海市法学会法社会学研究会副会长。 |
| 宏观经济形势 | 钱春海：中国浦东干部学院教学研究部经济学教授。 |
| 一体化的缘起、实践与展望—以植德律所为例 | 何佳伟：植德战略合伙人、首席战略与发展官。哈佛大学法学硕士，清华大学法学学士。何佳伟先生拥有美国纽约州律师执业资格，担任华东政法大学法律硕士专业实训指导教师。 |
| 律师业务的营销 | 倪伟：中国人民大学律师学院兼职教授、上海律协商事争议解决业务研究委员会主任，上海虹桥正瀚律师事务所合伙人、仲裁员。 |
| 律师的职业定位与律所的企业化经营 | 乔文骏：中伦律师事务所的联席管理合伙人，兼任中华全国律师协会理事、第三届浦东新区人大代表、上海市律协副会长。 |
| 律师沟通与谈判技巧 | 黄荣楠：现为君合上海分所副主任，黄律师对于争议解决、娱乐传媒、互联网与新科技、不正当竞争等领域有丰富的经验。 |
| 青年律师的专业化拓展之路 | 贾明军：北京市中伦（上海）律师事务所合伙人。2012、2013 连续两年被英国权威律师研究机构钱伯斯（Chambers）评为亚洲最佳私人财富律师。 |
| 律师事务所分配方式探究、律师商业思维的底层逻辑、专业服务业商业逻辑下律师的获客方式、后疫情时代律所改革与建设的探索 | 田庭峰：上海申浩律师事务所主任（负责人）、上海市WTO研究会副会长、上海市静安区人大代表、上海市律协破产与不良资产业务研究委员会委员。 |