

– مهارات: لتوفيق والتحكيم والوساطة و التفاوض – مقاربات التفاوض: خلق القيمة مقابل المطالبة بالقيمة؛ هيكل الصفقة مقابل حل النزاع (غير مفهوم) – كيف تعمل الوساطة: الأدوات والمبادئ أدوار وخصائص الوسيط – التحضير للوساطة وضع استراتيجية التسوية، توجيه وإدارة عميلك أثناء الوساطة – المسائل القانونية في التحكيم الدولي، بما في ذلك اتفاقية نيويورك واتفاقية المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار؛ صلاحية ونطاق اتفاقيات التحكيم – دور المحاكم: المراجعة القضائية وتنفيذ الأحكام؛ المساعدة القضائية في عملية التحكيم صياغة شرط التحكيم، اختيار قواعد التحكيم – سير الإجراءات: بدء التحكيم، وتشكيل هيئة التحكيم، – أخلاقيات المحكمين وتحديات المحكمين