

مهارات: لتوفيق والتحكيم والوساطة و التفاوض - مقاربات التفاوض: خلق القيمة مقابل المطالبة بالقيمة؛ هيكلة 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