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

Summarized by © lakhasly.com