

VAW
2020

VIAC

VAI TRÒ CỦA LUẬT SƯ VÀ CHUYÊN VIÊN PHÁP CHẾ CỦA DOANH NGHIỆP TRONG VIỆC HÒA GIẢI THƯƠNG MẠI

Lưu Tiến Dũng (Mr.)

Arbitrator | Vietnam International Arbitration Centre

Cấu trúc trình bày

01

Định vị, xác định mục tiêu của luật sư và chuyên viên pháp chế của doanh nghiệp trong giải quyết tranh chấp

02

Cách tiếp cận để đạt được mục tiêu

03

Làm gì để đạt được mục tiêu

Định vị, xác định mục tiêu của luật sư và chuyên viên pháp chế của doanh nghiệp trong giải quyết tranh chấp



Giúp khách hàng/doanh nghiệp giải quyết được tranh chấp nhanh chóng và hiệu quả nhất



Không phải để thắng hoặc không bị thua



Nhà tư vấn độc lập, khách quan và vô tư cho khách hàng/doanh nghiệp

Định vị, xác định mục tiêu của luật sư và chuyên viên pháp chế của doanh nghiệp trong giải quyết tranh chấp



Kiến cáo:

Tổn kém, mất thời gian, khó tiên định



Thỏa thuận, hòa giải:

Nhanh chóng, đỡ tổn kém, không "mất mặt"

"Giúp khách hàng/doanh nghiệp giải quyết được tranh chấp nhanh chóng và hiệu quả nhất"

Định vị, xác định mục tiêu của luật sư và chuyên viên pháp chế của doanh nghiệp trong giải quyết tranh chấp

*“Không phải để
thắng hoặc
không bị thua”*



Thắng, thua không hoàn toàn do luật sư/cán bộ pháp chế



Giải quyết được tranh chấp ổn thỏa:
Ai cũng thắng

Định vị, xác định mục tiêu của luật sư và chuyên viên pháp chế của doanh nghiệp trong giải quyết tranh chấp



Giúp khách hàng/doanh nghiệp hiểu, nhận thức được điểm mạnh, yếu



Quản lý được kỳ vọng của khách hàng, doanh nghiệp



Mở cơ hội để khách hàng/doanh nghiệp sẵn sàng, thiện chí đàm phán, hòa giải

"Nhà tư vấn độc lập, khách quan và vô tư cho khách hàng/doanh nghiệp"

Cách tiếp cận để đạt được mục tiêu

01

Phức tạp hóa vấn đề "đơn giản"

02

Tìm giải pháp đơn giản nhất

Cách tiếp cận để đạt được mục tiêu



Phức tạp hóa vấn đề "đơn giản"

"Đánh giá, lường trước các tình huống có thể xảy ra một cách sớm nhất"

Cách tiếp cận để đạt được mục tiêu



Tìm giải pháp đơn giản nhất

"Tìm giải pháp đơn giản, tránh rủi ro có thể xảy ra trong các tình huống được lường trước"

Làm gì để đạt được mục tiêu



Đặt lợi ích khách hàng
trên hết



Không được hiếu thắng



Phải luôn thực tế, linh
hoạt và uyển chuyển





Cảm ơn & Câu hỏi

Lưu Tiến Dũng (Mr.)

Arbitrator | Vietnam International Arbitration Centre

Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam
Địa chỉ: Số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội
Tel: 0243.574.4001 | Fax: 0243.574.3001