€TRAINING

الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود



18 - 22 مارس 2024

بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)

الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

رمز الدورة: J158 تاريخ الإنعقاد: 18 - 22 مارس 2024 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - التكلفة: 7085 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

لتسوية المنازعات دور كبيرفي تقليل التكاليف والآثار السلبية الناتجة عنها وخاصة النزاعات التجارية. فإذا فشلت المفاوضات غير الرسمية في تسوية النزاع فإن خيارالوساطة أو التحكيم يكون أفضل من التقاضي في المحكمة. تقدم الدورة للمشاركين نظرة ثاقبة في حل النزاعات من وجهة نظر محامي. كما يكتسب المشاركون فهما متعمقا لأهم الاختلافات في تقنيات تسوية المنازعات مع التركيز بشكل خاص على التحكيم وذلك للحد من اللجوء إلى التقاضي في المحاكم, ويتم في هذه الدورة تحديد استراتيجيات التحكيم ودورها اثناء ابرام العقود.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد المسار الصحيح للعمل على حل النزاع القانوني.
- التقليل من إمكانية المنازعات التي تؤدي إلى إجراءات قانونية.
- تطبيق المتطلبات القانونية المحلية والدولية لتسوية المنازعات.
- توظيف المعرفة بالتحكيم للتفاوض على الشروط.
- استخدام قانون القضية لتحقيق النتيجة المستهدفة في مؤسستهم.

الفئات المستهدفة:

- مدراء الإدارات القانونية في المؤسسات ومشرفو الأقسام وكافة المعنيين بإدارة وتنفيذ ومتابعة وإبرام العقود.
- المهنيون من جميع الصناعات الذين يشاركون في إدارة العقود وتسوية المنازعات.
- الإدارات القانونية والمالية والإدارية والتنفيذية والفنية بالشركات والبنوك والمؤسسات العامة والخاصة.
- إدارات العقود في قضايا الدولة والدوائر الحكومية والشركات والمؤسسات المختلفة.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

- مفهوم وأساسيات عملية التفاوض وخصائصها المختلفة.
- الإستراتيجيات البديلة للتفاوض.
- مراحل التفاوض الفعال.
- التكتيك التفاوضي.

الوحدة الثانية:

- منهج LIM للتحرك الحذر ومعالجة الاعتراضات.
- منهج الخطوات الثماني للتفاوض.
- منهج المصالح المشتركة للتفاوض.
- الجوانب المالية والفنية في التفاوض.
- الأنماط المختلفة للبشر في التفاوض.

الوحدة الثالثة:

- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال الاتصالات، الإقناع، الابتكار.

- مختبر تفاوض من الواقع العملي للمشاركين.
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.
- الجوانب القانونية في إبرام العقود.

الوحدة الرابعة:

- تحليل عروض العقود والأركان القانونية لها.
- الجوانب الشكلية والموضوعية في العقود والأخطاء الشائعة فيها.
- مجالات التحكيم في العقود الدولية.
- المحكم وشروطه والتزاماته وحقوقه
- القانون الواجب التطبيق في التحكيم
- اتفاق التحكيم وأخلاقياته

الوحدة الخامسة:

تطبيقات عملية:

- إجراءات دعوى للتحكيم.
- طرق ووسائل الإثبات في التحكيم.
- أسباب وقف وانقطاع وسقوط.
- الخصومة في التحكيم.
- صياغة الحكم ألتحكيمي وأحكام بطلانه ·
- سلطة المحاكم الوطنية إزاء تنفيذ الحكم ألتحكيمي.
- تطبيقات عملية.