

€ TRAINING

الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

22 - 26 يوليو 2024

لندن (المملكة المتحدة)

Landmark Office Space

الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

رمز الدورة: J158 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) - Space Office Landmark التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

لتسوية المنازعات دور كبير في تقليل التكاليف والآثار السلبية الناتجة عنها وخاصة النزاعات التجارية. فإذا فشلت المفاوضات غير الرسمية في تسوية النزاع فإن خيار الوساطة 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 أثناء إبرام 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 التحكيمي وأحكام بطلانه .
- سلطة المحاكم الوطنية إزاء تنفيذ الحكم التحكيمي.
- تطبيقات عملية.