



London Elite Centre



الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

<https://londonelitecentre.com>



الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

وصف المقرر

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية الدورة 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 والهالية والإدارية والتنفيذية والفنية بالشركات والبنوك والمؤسسات العامة والخاصة.

□ إدارات العقود في قضايا الدولة والدوائر الحكومية والشركات والمؤسسات المختلفة.

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 النهائي للتفاوض.
- منهج المصالح المشتركة للتفاوض.
- الجوانب الهالية 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 والركان 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.