



London Elite Centre



## ورشة عمل: التميز وتحقيق الكفاءة المهنية فى دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

<https://londonelitecentre.com>



## ورشة عمل: التمييز وتحقيق الكفاءة المهنية فى دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

### وصف المقرر

والنهر لا يختلف كثيراً في مجال الجهات الادارية التي تحتاج المستشار القانوني في التحقيقات الادارية، وصياغة القرارات والتأكد من هدى مطابقتها لاحكام القانون، بالإضافة لإسداء النصائح القانونية في المجالات المختلفة، ولعل الغالبية يعرفون حجم الطلب على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية والهدى العائل المتقدم الذي وصلت إليه الاستشارة القانونية في أعمال المحامين في أوروبا وأميركا وبقاع أخرى من العالم بحيث أصبحت معظم شركات الهواة المعروفة والعريقة في العالم هي تلك الشركات التي تتخذ من دراسة ومعالجة المخالفات القانونية نشاطاً رئيساً بل ربها وحيداً لها، إذ تلجأ إليها الشركات التجارية الكبرى بل والحكومات أحياناً للحصول على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية في مجالات مختلفة.

والمشورة والاستشارة فيهما معنى النصح، وغالباً ما تسمى المشورة والاستشارة بالنصيحة وان كانت النصيحة لا تقدم من الناصح إلا بناء على طلب مستنصح والمشورة والاستشارة كما هو النصح والنصيحة من مستلزمات الصدق والأمانة والإخلاص، والرأي مشتق من «رأي» والرأي هو رأي العين كما صور رأي العقل أي النظر بالعين أو العقل ومن يعطي رأيه فإنها يكون قد أسدى نصيحة بعد إعمال وتهن عقلي. النهر الذي يتطلب من المستشار القانوني الإلهام بالعديد من المهارات التي تمكنه من أداء مهمته على الوجه الذكهل دون تعريض نفسه أو إدارته أو من يمثله لني عواقب قانونية بسبب الرأي المقدم منه.

### أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير مهارات تقديم الدراسة ومعالجة المخالفات القانونية.
- دراسة وتحقيق المهارات الأساسية للمستشار القانوني المتميز.
- القياس بتحقيق قانوني باحتراف.
- وعي مهمة ووظيفة المستشار القانوني في الهيئات الإدارية والحكومية والشركات.
- تنفيذ مهارة إعداد آراء قانونية على اختلاف أنواعها.
- تحديد تقنيات ومفاهيم التفاوض في العقود المحلية والدولية على حد سواء.
- قيادة المراحل وتكتيكات التفاوض واستراتيجياته.
- تقديم مواصفات الدراسة ومعالجة المخالفات القانونية المادفة.
- تنمية المهارات العملية في مجال إعداد وكتابة التحقيقات والقرارات الادارية.
- إجادة القواعد العامة لدراسة ومعالجة المخالفات القانونية باحتراف.
- تقييم ومراجعة الدراسة القانونية.
- ممارسة التطبيقات العملية لكيفية إعداد مذكرة رأي قانوني.
- إصدار مذكرة رأي واستشارة قانونية بشكل متميز بالتدريب العملي عليهما.



## الفئات المستهدفة:

- العاملون بإدارات العقود المختلفة و المهتمون بإدارات التسويق.
- العاملون بالإدارات القانونية والمستشارون القانونيون و المحامون .
- رؤساء وأعضاء لجان المناقصات و المهتمون بالعقود بالإدارات المالية .

## الوحدة الأولى

### المهارات الفنية لتقدير دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

- كيفية اكتساب مهارات الاستماع.
- مهارات الاقتراب من المستمع مهما كان مستواه التعليمي أو بيئة عمله.
- فن التحدث بطلاقة وتوقع الردود والاستعداد لكل سؤال بإجابة.
- تقنيات طرح الأسئلة وتجنب الأسئلة السلبية.
- كيفية اكتساب الثقة بالنفس للتعامل مع طالب الدراسة.
- حرفة المستشار القانوني بالنظر إلى التبعات والمخاطر القانونية.
- إيجاد الثغرات في الجدار القانوني (الهرور منها أو تأيينها).
- إعتقاد البعض بأنهم وصلوا إلى مرحلة من العلم والتجربة تمكنهم من الاستغناء عن المستشار القانوني والتعامل مع ذلك.
- دور المستشار القانوني بأن يبعد بالهنشأة وإداريها وموظفيها عن المساءلة القانونية.
- المستشار القانوني لا يعدو رأيه أن يكون استشارة لصاحب الصلاحية أن يأخذ بها. أو لا.
- مسؤولية المستشار القانوني.
- المستشار القانوني الناجح والخروج من نطاق النظرية إلى حيز التطبيق.
- المعرفة العملية بخبايا المجال الذي يعمل فيه المستشار القانوني.
- صياغة التعديلات المطلوبة بالصيغة القانونية.

## الوحدة الثانية

### مهنية الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية في القرارات الادارية

## القسم الاول: الجريمة التأديبية:

- كيفية التعرف على وجود جريمة تأديبية.
- الخطأ أو النثر الاداري وكيفية تمييزه.
- الفروق الجوهرية بين الجريمة الادارية والجريمة الجزائية.

## القسم الثاني: التحقيق الاداري:

- كيف يمكن إثبات الجريمة من خلال التحقيق الإداري.
- المعاينة أحد وسائل الاثبات.
- إثبات الجريمة من خلال المستندات وباقي النوراك التي تتعلق بالمخالفة التأديبية.
- إثبات الجريمة من خلال البيئة والقرائن.
- كيفية جمع الاستدلالات.
- ضوابط التفتيش الاداري.
- الجوانب الفنية في التحقيق التأديبي.
- كيفية فتح محضر التحقيق وتفاصيل تحريره.
- وسائل إعلان المخالف بالمخالفة المنسوبة إليه ووعود التحقيق معه.
- حق المحقق في التصدي للتحقيق في المخالفات التأديبية التي تكتشف أثناء التحقيق.



- سلطات المحقق إذا تبين له أثناء التحقيق أن المخالفة تشكل جريمة جزائية مثل الاختلاس أو التزوير.
- الضوابط القانونية والفنية لتقديم مذكرة رأي نهائية في القرار التأديبي.
- ضوابط الجزاء التأديبي.
- مهارات دراسة الندوة الهادية والقولية في التحقيق التأديبي.
- استخدام البيئة والقرائن للإثبات في التحقيق التأديبي.
- الاسباب المختلفة لوقف التحقيق.

## القسم الثالث: القرارات الإدارية:

- ماهية القرار الإداري و أركانه.
- كيفية انشاء قرار اداري.
- أنواع القرارات الإدارية المختلفة.
- المنشورات والأوامر المصلحية.
- الإجراءات الداخلية.
- القرارات الإدارية الهشنة والكاشفة.
- ما هي القرارات الإدارية الفردية.
- كيفية نفاذ القرارات الإدارية واللوائح.
- هل يمكن أن يكون القرار الإداري رجعيًا؟
- تقنية تصحيح القرار أو اللانحة.
- كيف يمكن سريان القرارات الإدارية في مواجهة الأفراد.
- نهاية القرارات الإدارية واللوائح.
- إبطان القرار الإداري واللائحة وانعادهما.
- وسائل الطعن علي القرارات و اللوائح الإدارية.
- قضاء الإلغاء وقضاء التعويض والقضاء الكامل (الفروق الجوهرية وهنئ يتم استخدامها).
- الاتجاه الحديث في اختصاص القضاء الإداري.
- عيوب القرار الإداري.
- ما هي القرارات الادارية المحصنة ضد الطعن عليها أمام القضاء الإداري.

## الوحدة الثالثة

### دور المستشار القانوني في العقود المحلية والدولية

- التخطيط لمفاوضات العقود ومهارات التفاوض.
- وسيلة تحديد النهداف المطلوب تحقيقها بشكل مباشر.
- التوصل لتحديد الظروف أو الملابسات التي من الممكن أن تؤثر في الموقف التفاوضي.
- كيفية تحديد موضوعات التفاوض.
- مهارة دراسة موضوعات التفاوض وجمع البيانات عنها مقدماً.
- وسائل جمع كافة المعلومات الهكنة عن الطرف الآخر في المفاوضات.
- أهمية اختيار وتحديد مكان التفاوض.
- على اي اساس يمكن اختيار المفاوضات.
- تحديد استراتيجية المفاوضات والتكتيكات المصاحبة له.
- إيجاد الفرص البديلة المتاحة أمام المفاوضات.
- الصعوبات التي تواجه المستشار القانوني.
- التعرف على السلوك المتوقع من المفاوضات الآخر.
- المبادئ الحاكمة للاختيار استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- أمثلة لتوضيح الفرق بين الاستراتيجية والتكتيك.
- فن وعلم التفاوض في عقود التجارة الدولية.
- مواصفات المفاوضات الماهر ومهاراته الشخصية التي يتعين أن تتوافر في مسلك المتفاوض.
- كيف يمكن إبداء الاستياء وعدم القبول.
- تقنية تهيب الموقف، وإعطاء معلومات لمجرد جذب الانتباه.
- اكتساب مهارة تغيير هجري المناقشة، أو إثارة المفاوضات الآخر.
- كيف يمكنك محاصرة الطرف الآخر في ركن ضيق أثناء المفاوضات.



- مهارة الاستماع، ومهارة الاقناع.
- استخدام جميع الإمكانات المتاحة بصورة تكون من التأثير على المفاوضات النخر بشكل قوي ودفعه إلى الاقتناع.
- الإدراك الجيد الناتج عن اليقظة الذهنية والإنصات المستمر للتعبير عن الأهداف.
- كيفية إكتساب مهارة استخدام الوقت.
- اختيار التوقيت المناسب للتشدد في الاقتراح أو التساهل فيه وقبول الاقتراح الهضاد.
- متى يجب تضييع الوقت لتحقيق مكاسب هادية.
- الاحتياطات الضرورية لحسن صياغة العقد النهائي.
- الحيطة والحذر في تلقي صياغة من الطرف النخر.
- استخدام نماذج العقود السابقة بطريقة تلقائية وخطورته.
- الاستعداد لعملية الصياغة.
- كيف يمكن مراعاة المعنى الدقيق الذي يحقق رغبات العميل.
- كيفية الاحتياط للاحتفالات المستقبل.
- مهارات الالهام بالمحتوي الإجمالي للعقود التجارية الدولية لصياغته بالاسلوب الأمثل.
- النص على أسلوب تسوية المنازعات.
- ملاحق العقد الأجرانية والوثائقية والاحصائية والفنية.

## الوحدة الرابعة

الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية في مجال فض المنازعات

## صياغة شرط التحكيم

- كيفية صياغة نموذج لشرط تحكيم متكامل للاركان.
- أهمية الاتفاق على ميعاد التحكيم.
- تحديد القانون الواجب التطبيق على المسائل الاجرائية والفرق بين تحكيم الحالات الخاصة hoc Ad والتحكيم الموسس.
- كيفية تكوين هيئة التحكيم.
- الخبرات والمعرفة للمحكمين في طبيعة موضوع النزاع أو موضوع العقد المتنازع عليه.
- تحديد المؤهلات والصفات التي يجب أن يتحلي بها المحكم.
- حكم محكمة استئناف باريس في حكمها الصادر في 17 أكتوبر 1991 م ببطلان شرط التحكيم الذي اقتصر فيه الخصوم على تحديد المقر دون أسماء المحكمين ولا طريقة تعيينهم.
- وجوب إلهام المستشار القانوني بمراكز التحكيم التي لا تعطي الاطراف حرية اختيار هيئة التحكيم.
- أهمية تحديد مكان أو مقر التحكيم.
- الاعتبارات التي يتعين على المستشار القانوني مراعاتها عند تحديد مقر التحكيم في شرط التحكيم.
- تحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع.
- التحكيم بالصلح وتبصير الأطراف بالفرق بين التحكيم وفقا لقواعد قانونية والتحكيم بالصلح.
- أهمية تحديد لغة التحكيم.
- الهادة 17 من قواعد التحكيم لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي Uncitral.
- الإشارة إلى كيفية الإشعارات للأطراف.
- العناصر النخري الهامة التي يجب النص عليها في شرط التحكيم.

## صياغة مشاركة التحكيم:

- مفهوم مشاركة التحكيم.
- بعض نماذج مشاركات التحكيم.

## الوحدة الخامسة

الاستشارة في الدعاوى القضائية

- كيفية دراسة الدعوى القضائية واستخراج الدفوع.
- أقسام الدفوع وكيفية التمييز بينها.
- الدفوع ثلاث أنواع أو أقسام استقر عليها الفقه.



- أهمية الدفوع الشكلية.
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص المهني.
- الدفوع الخاصة بالإحالة للارتباط.
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص الولائي والنوعي والقيمي.
- الدفوع الخاصة باعتبار الدعوى كأن لم تكن لهذات أسبابها.
- النظام القانوني للدفوع الشكلية وكيفية التعامل معها إبداء ورداً.
- القواعد المهنية للدفوع الشكلية.
- أهمية الدفوع الموضوعية وهي يتم الاستناد إليها.
- هل يمكن تعداد الدفوع الموضوعية..؟
- تكييف الدفوع الموضوعية وإثباته.
- حقيقة الدفوع بعدم قبول الدعوى.
- شروط الدفوع بعدم القبول.

## النصول الفنية والقانونية لصياغة استدعاء الدعوى والذكرات القضائية:

- لذكرات التي تقدم من المدعى والمدعى عليه في الدعوى المهنية.
- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجنايات.
- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجنح.
- كيفية كتابة استدعاء الطعن في المواد المهنية والتجارية.
- كتابة مذكرات الرأي وتقديم الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية على اختلاف أنواعها.