



دورة الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض وإعداد العقود

إتقان فنون التفاوض والتحكيم الدولي وفهم الجوانب القانونية والسلوكية للعقود، مع تطبيق مهارات عملية لتحليل العقود وإدارة النزاعات بفعالية.

المدينة :	لندن	الفندق :	فندق الريتز لندن
تاريخ البداية :	2026-12-21	تاريخ النهاية :	2026-12-25
الفترة :	Week 1	السعر :	\$ 5950

فكرة الدورة التدريبية

يغطي هذا البرنامج التدريبي المتميز مفاهيم التفاوض الأساسية وأهم تقنياته، بالإضافة إلى التطبيقات العملية في مجالات القانون والأعمال، بهدف تجهيز المشاركين بالمهارات والأدوات اللازمة لتحقيق نجاحات مستدامة في التفاوض وإدارة الخصومات.

أهداف الدورة التدريبية

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

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- 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.

منهجية الدورة

تعتمد الدورة على الشرح النظري المدعوم بالأمثلة العملية، تحليلات العقود الحقيقية، وتطبيق تدريبات عملية على التفاوض والتحكيم الدولي لتعزيز مهارات المشاركين السلوكية والقانونية وإتقان إدارة الخصومات بشكل عملي واحترافي.

اليوم الأول: أساسيات عملية التفاوض وتطبيقاتها العملية:

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

اليوم الثاني: منهجيات وتقنيات التفاوض الفعالة:

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

اليوم الثالث: المهارات السلوكية والقانونية في التفاوض

- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال (الاتصالات، الإقناع، الابتكار).
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.
- الجوانب القانونية في إبرام العقود.

اليوم الرابع: تحليل العقود والتحكيم الدولي

- 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.

اليوم الخامس: تطبيقات عملية للتحكيم وإدارة الخصومات

- 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.

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.