



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.

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



فكرة الدورة التدريبية

يغطي هذا البرنامج التدريبي المتميّز مفاهيم التفاوض الأساسية وأهم تقنياته، بالإضافة إلى التطبيقات العملية في مجالات القانون والأعمال، بهدف تجهيز المشاركين بالمهارات والأدوات الالزمة 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 بالحكيم للفاوض على الشروط.
- استخدام قانون القضية لتحقيق النتيجة المستهدفة في مؤسستهم

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- مدراء الإدارات القانونية في المؤسسات ومشروفو الأقسام وكافة المعنيين بإدارة وتنفيذ ومتابعة وإبرام العقود.
- المهنيون من جميع الصناعات الذين يشاركون في إدارة العقود وتسويتها.
- 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 الحقيقة، وتطبيق تدريبات عملية على التفاوض والحكيم الدولي لتعزيز مهارات المشاركين السلوكية والقانونية وإتقان إدارة الخصومات بشكل عملي واحترافي.

+971 50 360 6133

UAE - Dubai

info@highpointtc.com

www.Highpointtc.com



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات عملية التفاوض وتطبيقاتها العملية:

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

اليوم الثاني: منهجيات وتقنيات التفاوض الفعالة:

- منهج LIM للدرك الحذر ومعالجة الاعتراضات.
- منهج الخطوات الثمانية للتفاوض.
- منهج المصالح المشتركة للتفاوض.
- الجوانب المالية والفنية في التفاوض.
- الأنمط 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.
- المدكم، 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.

+971 50 360 6133

UAE - Dubai

info@highpointtc.com

www.Highpointtc.com



- صياغة الحكم التكديمي وأدکام بطلانه.
- سلطة المحاكم الوطنية إزاء تنفيذ الحكم التكديمي.

الشهادات المُعتمدة

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