



دورة:
استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

3 - 7 يونيو 2024
كازبلانكا (المغرب)
New Hotel

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

رمز الدورة: PC414 تاريخ الإنعقاد: 3 - 7 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: كازابلانكا (المغرب) Hotel New رسوم الاشتراك: Euro 4250

مقدمة:

تهدف هذه الدورة التعرف على الأسس والمبادئ العلمية والعملية التي تحكم صياغة القاعدة القانونية، وأوجه الاستفادة من ذلك في الواقع العملي واكتساب مهارة التطبيق العملي لأساليب الصياغة القانونية وكذلك التعرف على الأسس والمبادئ العلمية والعملية التي تحكم صياغة العقود وتزويد المشاركين بإعداد صياغة عقود البيع والإيجار والوكالة التجارية والمقاولات وعقود الشركات بمختلف أنواعها وتنمية مهارات صياغة وإعداد العقود.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- وعي ماهية العقد ومحتوياته وعناصره.
- صياغة العقود بطريقه فعالة.
- تنفيذ مراحل صياغة العقود.
- التمكن من أدوات وأساليب ووسائل صياغة العقود من حيث اختيار الكلمات والصياغة والهدف.
- تعلم ماهية القانون الإداري وعناصره ومركزاته.

الجمهور المستهدف:

- المستشارون القانونيون في الإدارات الحكومية.
- القضاة - المحامون والمحققون.
- المستشارون القانونيون في الشركات.
- المستشارون - مدراء الشؤون القانونية - القانونيون في مكاتب المحاماة.

المحاور العامة للبرنامج:

المحور الأول:

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

المحور الثاني:

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

المحور الثالث :

- الأنماط المختلفة للبشر في التفاوض.
- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال.
- مختبر تفاوض من الواقع العملي للمشاركين.
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.

المحور الرابع:

- الجوانب القانونية في إبرام العقود.
- تحليل عروض العقود والأركان القانونية لها.
- الجوانب الشكلية والموضوعية في العقود والاختفاء الشائعة فيها.
- مجالات التحكيم في العقود الدولية.

المحور الخامس:

- المحكم وشروطه والتزاماته وحقوقه.
- القانون الواجب التطبيق في التحكيم.
- اتفاق التحكيم وأخلاقياته.
- ختام البرنامج.