



دورة:

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

27 - 31 يناير 2025

كوالالمبور (ماليزيا)

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

رمز الدورة: PC12798 تاريخ الإنعقاد: 27 - 31 يناير 2025 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: Euro 5250

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 ومرتكزاته.

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:

اليوم 1:

- مفهوم وأساسيات عملية التفاوض وخصائصها المختلفة.
- الاستراتيجيات البديلة للتفاوض.

اليوم 2:

- مراحل التفاوض الفعال.
- التكتيك التفاوضي.
- منهج "LIM" للتحرك الحذر ومعالجة الاعتراضات.

اليوم 3:

- منهج الخطوات الثماني للتفاوض.
- منهج المصالح المشتركة للتفاوض.

اليوم 4:

- الجوانب المالية والفنية في التفاوض.

اليوم 5:

- الأنماط المختلفة للبشر في التفاوض.
- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال.

اليوم 6:

- مختبر تفاوض من الواقع العملي للمشاركين.
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.

اليوم 7:

- الجوانب القانونية في إبرام العقود.
- تحليل عروض العقود والأركان القانونية لها.

اليوم 8:

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