



دورة:
استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

9 - 13 نوفمبر 2025
المنامة (البحرين)
Fraser Suites

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

رمز الدورة: PC12798 تاريخ الإنعقاد: 9 - 13 نوفمبر 2025 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) Suites Fraser رسوم الإشتراك: 4500 Euro

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:

اليوم الاول:

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

اليوم الثاني:

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

اليوم الثالث:

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

اليوم الرابع:

- الجوانب المالية والفنية في التفاوض.

اليوم الخامس:

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

اليوم السادس:

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

اليوم السابع:

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

اليوم الثامن:

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