



**دورة:**  
**تسوية المنازعات الودية**

**14 - 18 ديسمبر 2026**  
**كوالالمبور (ماليزيا)**

## تسوية المنازعات الودية

رمز الدورة: MA13166 تاريخ الإنعقاد: 14 - 18 ديسمبر 2026 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: Euro 5775

### مقدمة:

تُعَدُّ تسوية المنازعات الودية من أهم الوسائل الفعالة لحل الخلافات والنزاعات سواء في المجال التجاري أو الإداري أو القانوني، دون الحاجة إلى اللجوء للمحاكم أو القضاء الرسمي، مما يوفر الوقت والتكاليف ويحافظ على العلاقات بين الأطراف المتنازعة.

تركّز هذه الدورة على المفاهيم الحديثة لتسوية المنازعات الودية، وآلياتها القانونية والإدارية، والمهارات التفاوضية اللازمة لإدارة النزاع بطرق سلمية وفعالة.

كما تغطي الدورة الإطار النظري والعملي للوساطة والتحكيم والمصالحة، مع التطرق لأمثلة واقعية وتطبيقات عملية تساعد المشاركين على فهم أدوات تسوية النزاعات، وتطبيقها في بيئاتهم المهنية.

في ظل التحديات المتزايدة في بيئات العمل والتعاقدات، أصبحت القدرة على إدارة وتسوية النزاعات بشكل ودي أحد مفاتيح القيادة الحكيمة والإدارة الذكية للنزاعات، حيث تسهم هذه المهارات في تقليل التوتر، والحفاظ على سمعة المؤسسة، وتحقيق أفضل النتائج الممكنة لجميع الأطراف.

### أهداف البرنامج:

#### بنهاية هذا البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مفهوم وأهمية تسوية المنازعات الودية.
- التمييز بين أساليب التسوية المختلفة مثل المصالحة، الوساطة، التحكيم، والتفاوض.
- تطبيق مهارات التواصل الفعال والتفاوض في حل النزاعات.
- إعداد خطط واستراتيجيات لتسوية المنازعات دون تصعيد.
- دراسة حالات واقعية لتطبيق أفضل الممارسات في تسوية النزاعات.
- فهم الأبعاد القانونية والإدارية لأساليب التسوية الودية.

### الكفاءات المستهدفة:

- مهارات إدارة النزاع
- التفكير التحليلي
- مهارات التفاوض والوساطة
- المعرفة القانونية بأساليب التسوية
- مهارات التواصل وبناء الثقة
- القدرة على اتخاذ القرار في بيئات النزاع

## الجمهور المستهدف:

- المدراء التنفيذيون ومدراء الإدارات
- المستشارون القانونيون
- موظفو الموارد البشرية
- العاملون في أقسام العقود والمشتريات
- قادة الفرق ومشرفو المشاريع
- كل من له تعامل مباشر أو غير مباشر مع النزاعات في بيئة العمل

## المحاور التدريبية

### اليوم الأول: مقدمة في تسوية النزاعات الودية

- المفهوم العام للنزاع وأنواعه
- أهمية التسوية الودية مقابل الإجراءات القضائية
- مبادئ تسوية النزاعات الحياد، السرية، احترام الأطراف
- مدخل إلى التفاوض الفعّال
- الفرق بين التفاوض، الوساطة، المصالحة، التحكيم

### اليوم الثاني: التفاوض كأداة لحل النزاعات

- خطوات عملية التفاوض الفعّال
- استراتيجيات التفاوض الناجح
- تحليل المواقف والصراع
- عناصر بناء الثقة بين الأطراف
- تمارين تطبيقية في التفاوض

### اليوم الثالث: الوساطة والمصالحة

- تعريف الوساطة ودورها في حل النزاعات
- خصائص الوسيط الناجح
- مراحل عملية الوساطة
- المصالحة كبديل ودي لحل النزاعات

- نماذج واقعية لتسويات تمت عن طريق الوساطة

### **اليوم الرابع: التحكيم والآليات القانونية**

- متى يتم اللجوء للتحكيم؟
- الفرق بين التحكيم والتسوية الودية
- الأسس القانونية للتحكيم والوساطة في الأنظمة المحلية والدولية
- كتابة اتفاقيات تسوية النزاعات
- دور الأطراف القانونية في دعم العملية

### **اليوم الخامس: التطبيق العملي ودراسة الحالات**

- دراسة حالات واقعية من نزاعات تم حلها ودياً
- لعب الأدوار Play Role لمحاكاة مواقف نزاع حقيقية
- إعداد خطة تسوية نزاع بشكل جماعي
- تقييم الأداء والردود التفاوضية للمشاركين
- التوصيات النهائية وإغلاق البرنامج