



دورة:

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

7 - 11 سبتمبر 2026

فيينا (النمسا)

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

رمز الدورة: PC12798 تاريخ الإنعقاد: 7 - 11 سبتمبر 2026 دولة الإنعقاد: فيينا (النمسا) - رسوم الإشتراك: Euro 6050

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 وإعدادالعقود.

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:

اليوم الأول:

- التعرف على مفهوم وأساسيات عملية التفاوض وخصائصها المختلفة.

- دراسة الاستراتيجيات البديلة للتفاوض.
- تطبيقات عملية على أساليب التفاوض المختلفة.

اليوم الثاني:

- مراحل التفاوض الفعّال وخطواته الأساسية.
- التكتيك التفاوضي وأساليبه المتقدمة.
- منهج "LIM" للتحرك الحذر ومعالجة الاعتراضات.

اليوم الثالث:

- منهج الخطوات الثماني للتفاوض الفعّال.
- منهج المصالح المشتركة للتفاوض وتحقيق التوازن بين الأطراف.
- دراسة حالات عملية لتطبيق المناهج التفاوضية.

اليوم الرابع:

- الجوانب القانونية والفنية في التفاوض وإبرام العقود.
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.
- تحليل عروض العقود والأركان القانونية لها.

اليوم الخامس:

- المحكم وشروطه والتزاماته وحقوقه.
- القانون الواجب التطبيق في التحكيم واتفاق التحكيم وأخلاقياته.