



دورة:

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

27 إبريل - 1 مايو 2026

كوالالمبور (ماليزيا)

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود القانونية

رمز الدورة: PC414 تاريخ الإنعقاد: 27 إبريل - 1 مايو 2026 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: Euro 5775 □

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 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 الأول:

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

- مراحل التفاوض الفعال.
- التكتيك التفاوضي.

اليوم الثاني:

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

اليوم الثالث :

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

اليوم 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.

اليوم الخامس:

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

- ختام البرنامج.