



دورة:

التحكيم والتفاوض وإعداد العقود

28 سبتمبر - 2 أكتوبر 2026
كازبلانكا (المغرب)

التحكيم والتفاوض وإعداد العقود

رمز الدورة: PC410 تاريخ الإنعقاد: 28 سبتمبر - 2 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: كازابلانكا (المغرب) - رسوم الإشتراك: Euro 4725

مقدمة:

تعد هذه الدورة التدريبية فرصة مثالية لتحسين قدراتكم وتطوير مهاراتكم في التحكيم والتفاوض وإعداد العقود. سيتم تقديم المفاهيم والأسس اللازمة لكي تتمكنوا من إجراء التحكيم والتفاوض بطريقة فعالة وتحقيق أفضل النتائج، وإعداد العقود بشكل صحيح وملئم للعملية التجارية.

تضمن هذه الدورة التدريبية تجربة تدريبية شاملة ومتميزة، وتمكنكم من تحسين مهاراتكم العملية في التحكيم والتفاوض وإعداد العقود، كما سيتم تقديم الأمثلة العملية والتمارين التدريبية للمشاركين لتطبيق المفاهيم المكتسبة وتعزيز فهمها.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تعزيز المعرفة والفهم للتحكيم والتفاوض وإعداد العقود وكيفية تطبيقها في الحياة المهنية.
- تحسين مهارات التحكيم والتفاوض وإعداد العقود لدى المشاركين.
- تزويد المشاركين بالمعرفة اللازمة لتقييم المواقف وإيجاد حلول عملية وفعالة.
- تحسين الاتصال والتفاعل بين المشاركين في الدورة.

الكفاءات:

بعد اتمام هذه الدورة التدريبية، يمكن للمشاركين أن يكونوا قادرين على:

- فهم التحكيم والتفاوض وإعداد العقود ودورها في الحياة المهنية.
- تحليل المشكلات وتحديد أفضل الحلول لها.
- التعرف على أنماط التفاوض المختلفة وكيفية التعامل معها.
- تعزيز مهارات الاتصال والتفاعل مع الآخرين.
- إعداد وصياغة عقود قانونية فعالة.

الجمهور المستهدف:

- مدراء الإدارات القانونية في المؤسسات ومشرفو الأقسام وكافة المعنيين بإدارة وتنفيذ ومتابعة وإبرام العقود.
- المهنيون من جميع الصناعات الذين يشاركون في إدارة العقود وتسوية المنازعات.

- الإدارات القانونية والمالية والإدارية والتنفيذية والفنية بالشركات والبنوك والمؤسسات العامة والخاصة.
- إدارات العقود في قضايا الدولة والدوائر الحكومية والشركات والمؤسسات المختلفة.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة للبرنامج:

اليوم الأول:

- مفهوم وأساسيات عملية التفاوض وخصائصها المختلفة.
- الإستراتيجيات 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.
- الأنماط المختلفة للبشر في التفاوض.

اليوم الثالث:

- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال الاتصالات، الإقناع، الابتكار.
- مختبر تفاوض من الواقع العملي للمشاركين.
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.
- الجوانب القانونية في إبرام العقود.

اليوم الرابع:

- تحليل عروض العقود والأركان القانونية لها.

- الجوانب الشكلية والموضوعية في العقود والأخطاء الشائعة فيها.
- مجالات التحكيم في العقود الدولية.
- المحكم وشروطه والتزاماته وحقوقه
- القانون الواجب التطبيق في التحكيم
- اتفاق التحكيم وأخلاقياته

اليوم الخامس:

- إجراءات دعوى للتحكيم.
- طرق ووسائل الإثبات في التحكيم.
- أسباب وقف وانقطاع وسقوط.
- الخصومة في التحكيم.
- صياغة الحكم التحكيمي وأحكام بطلانه .
- سلطة المحاكم الوطنية إزاء تنفيذ الحكم التحكيمي.
- تطبيقات عملية.