

# € TRAINING

الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

18 - 22 مايو 2025

المنامة (البحرين)

Fraser Suites Seef Bahrain

## الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

رمز الدورة: J158 تاريخ الإنعقاد: 18 - 22 مايو 2025 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) - Bahrain Seef Suites Fraser التكلفة: 4475 يورو

### مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يغطي هذا البرنامج التدريبي المتميز مفاهيم التفاوض الأساسية وأهم تقنياته، بالإضافة إلى التطبيقات العملية في مجالات القانون والأعمال، بهدف تجهيز المشاركين بالمهارات والأدوات اللازمة لتحقيق نجاحات مستدامة في التفاوض وإدارة الخصومات.

### أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد المسار الصحيح للعمل على حل النزاع القانوني.
- التقليل من إمكانية المنازعات التي تؤدي إلى إجراءات قانونية.
- تطبيق المتطلبات القانونية المحلية والدولية لتسوية المنازعات.
- توظيف المعرفة بالتحكيم للتفاوض على الشروط.
- استخدام قانون القضية لتحقيق النتيجة المستهدفة في مؤسستهم.

### الفئات المستهدفة:

- 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.

### محاور البرنامج التدريبي:

#### الوحدة الأولى:

#### أساسيات عملية التفاوض وتطبيقاتها العملية:

- مفهوم وأساسيات عملية التفاوض وخصائصها المختلفة.
- الإستراتيجيات البديلة للتفاوض.
- مراحل التفاوض الفعال.
- التكتيك التفاوضي.

#### الوحدة الثانية:

#### منهجيات وتقنيات التفاوض الفعالة:

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

#### الوحدة الثالثة:

## المهارات السلوكية والقانونية في التفاوض:

- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال الاتصالات، الإقناع، الابتكار.
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.
- الجوانب القانونية في إبرام العقود.

## الوحدة الرابعة:

### تحليل العقود والتحكيم الدولي:

- 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.

## الوحدة الخامسة:

### تطبيقات عملية للتحكيم وإدارة الخصومات:

- 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.