MERCURY

حل المنازعات والمطالبات

28 فبراير – 4 مارس 2027

الدوحة (قطر)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

حل المنازعات والمطالبات

المرجع: 409_172438 **التاريخ:** 28 فبراير – 4 مارس 2027 **المكان:** الدوحة (قطر) **الرسوم:** Euro 5500

المقدمة:

تعد دورة حل المنازعات والمطالبات من البرامج المتقدمة التي تهدف إلى تمكين المشاركين من مهارات التفاوض، وإدارة المطالبات، وتسوية النزاعات بطرق احترافية في بيئة العمل المعقدة. تركزعلى التحكيم التجاري والتحكيم التجاري الدولي كوسائل فعّالة لتسوية النزاعات، إلى جانب أدوات عملية لإدارة العقود والمطالبات بشكل يضمن حفظ الحقوق والتقليل من المخاطر.

تتناول الدورة التدريبية في حل المنازعات والمطالبات، الجوانب القانونية والإدارية والإجرائية المتعلقة بالعقود والمطالبات، ما يساعد المشاركين على التفاعل الفعال مع النزاعات المحتملة. كما تعزز من القدرة على استخدام الوساطة القانونية كأداة للتسوية المبكرة، وتطوير مهارات التحليل والاستجابة للنزاعات الناشئة في المشاريع.

تهدف الدورة التدريبية في حل المنازعات والمطالبات، إلى رفع كفاءة العاملين في القطاعين العام والخاص في إدارة النزاعات في المشاريع، وتوفر تدريبًا عمليًا على التفاوض وحل النزاعات في البيئات متعددة الأطراف. ستزود المشاركين أيضًا بفهم متعمق حول الأساليب المعاصرة في إدارة المطالبات، وبشكل خاص في المجال الهندسي.

تعد الدورة التدريبية في حل المنازعات والمطالبات، مثالية لكل من يبحث عن تدريب متقدم في الوساطة وحل النزاعات بأسلوب احترافي. تُقدّم الدورة بأسلوب تطبيقي مدعوم بأمثلة واقعية ودراسات حالة لتقريب المفاهيم للواقع المهني.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة حل المنازعات والمطالبات، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- المحامون والمستشارون القانونيون.
- المهندسون العاملون في المشاريع والإنشاءات.
- مدراء المشاريع والمهندسون الاستشاريون.
- مسؤولو العقود والمشتريات في المؤسسات العامة والخاصة.
- مسؤولو الشؤون القانونية في الشركات.
- العاملون في إدارات الشكاوى والمطالبات.
- القضاة والمحكمون وأعضاء هيئات التحكيم.
- المختصون في تسوية النزاعات القانونية.
- مدراء تطوير الأعمال والعقود.
- الخبراء في إدارة النزاعات وحل المنازعات التجارية.
- المهتمون بالحصول على تدريب متخصص في إدارة المطالبات الهندسية.
- المفاوضون المعنيون بفض النزاعات التجارية.
- الراغبون بالحصول على تدريب الوساطة القانونية.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في حل المنازعات والمطالبات، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- تحليل عناصر العقد وصياغته بأسلوب قانوني فعّال.
- التمييز بين مراحل العقد وتحديد القيود التي تواجه التنفيذ.
- استخدام مهارات تقييم المخاطر المرتبطة بالمطالبات والنزاعات.
- صياغة وثائق العقد بطريقة تمنع النزاعات المستقبلية.
- تطبيق استراتيجيات متقدمة في تدريب التفاوض الفعال.
- التمكن من توثيق وتحليل إدارة المطالبات بدقة.
- التفاعل مع النزاعات بنهج يحافظ على العلاقات التعاقدية.
- تحليل أساليب حل المنازعات مثل التوفيق، الوساطة، والتحكيم.
- تقييم متى وكيف يتم اللجوء إلى التحكيم التجاري أو التسوية الودية.
- تنفيذ المهارات المكتسبة في تدريب عملي على التفاوض وحل النزاعات.
- اتخاذ قرارات مناسبة لحل النزاعات ضمن المعايير القانونية.
- تعزيز مهارات القيادة في إدارة النزاعات في المشاريع المعقدة.
- استخدام أدوات قانونية وتقنية لتحليل وتوثيق المطالبات.
- تدريب المشاركين على الصيغ الفعّالة لتسوية النزاعات.
- تصميم إجراءات داخلية لضمان استمرارية العمل أثناء النزاعات.
- إدراك الاعتبارات القانونية والأخلاقية ذات الصلة بالتسوية والتحكيم.
- تطبيق حالات دراسية واقعية لتعزيز الخبرة العملية.
- الاستفادة من تدريب متقدم في الوساطة وحل النزاعات لبناء مهارات التوسط.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج حل المنازعات والمطالبات:

- التمكن من مهارات التفاوض في بيئة متغيرة.
- الكفاءة في إدارة المطالبات وفق أسس قانونية.
- مهارة صياغة وتفسير العقود بوضوح.
- فهم القوانين المرتبطة بـ التحكيم التجاري الدولي.
- المرونة في تطبيق حلول تسوية النزاعات العملية.
- القدرة على تحليل النزاعات واحتوائها بأساليب مهنية.
- مهارات استخدام الوساطة كحل بديل للنزاع.
- الخبرة في تدريب حل النزاعات باستخدام أدوات متخصصة.
- تطبيق الإجراءات الفعالة لتنفيذ قرارات التحكيم.
- القدرة على التعامل مع النزاعات في العقود الهندسية والمشاريع الكبرى.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: أهمية واستراتيجيات ومراحل العقد:

- شرح الدور المحوري للعقود في تنظيم العلاقات المهنية.
- تحليل بنية العقود القوية التي تقلل احتمالية النزاعات.
- التمييز بين التفاوض، الصياغة، والتنفيذ كمراحل متكاملة.
- دراسة القيود الشائعة في العقود وآثارها القانونية.
- مراجعة الأركان القانونية لصحة العقود.
- تقييم عيوب الإرادة مثل الغبن والإكراه والتدليس.
- التعرف على الطرق القانونية لتعديل العقود.
- صياغة العقود وفق مبادئ تدريب حل المنازعات.
- استراتيجيات تقليل احتمالية النزاع خلال كتابة العقد.
- أمثلة على أخطاء شائعة تؤدي إلى المطالبات.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثانية: الجوانب الإجرائية والمشكلات العملية في العقود:

- تقييم أثر الاستشارات المسبقة على نجاح العقود.
- معالجة تحفظات العطاءات وأثرها على تسوية النزاعات.
- تأثير تخصيص الميزانيات على قدرة تنفيذ العقد.
- فهم الشروط القانونية لإلغاء أو تعديل العقود.
- استراتيجيات تدريب التفاوض الفعال في مرحلة العطاء.
- دور الموافقات المسبقة في العقود الحكومية.
- توثيق المناقصات والعروض بشكل قانوني.
- تحليل أسباب شيوع المطالبات في المشاريع الكبرى.
- إجراءات التفاوض أثناء النزاع للوصول إلى حلول توافقية.
- دور العقود الموحدة مثل FIDIC في تقليل النزاعات.

الوحدة الثالثة: تحليل المطالبات العقدية:

- تعريف المطالبات ومكوناتها الرئيسية.
- الفرق بين المطالبات المالية والزمنية.
- مصادر المطالبات في العقود الهندسية.
- تطبيق مبادئ تدريب إدارة المطالبات باحترافية.
- تحليل مطالبة بسبب التأخير أو سوء الأداء.
- جمع الأدلة والمستندات لدعم المطالبة.
- أدوات توثيق المطالبات باستخدام التكنولوجيا.
- دراسة حالات فشل التفاوض وكيفية إعادة طرح النزاع.
- استخدام النماذج القياسية لكتابة المطالبات.
- العلاقة بين تحليل المخاطر وفعالية إدارة المطالبات.
- دراسة حالات فنية في تدريب متخصص في إدارة المطالبات الهندسية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الرابعة: أساليب حسم المنازعات الناشئة عن العقود:

- تعريف بالتسوية الودية ومتى تكون خياراً مناسباً.
- استراتيجيات التوفيق الناجح بين الأطراف.
- خطوات تنفيذ الوساطة ضمن الإطار القانوني.
- متى يجب اللجوء إلى التحكيم كخيار نهائي.
- مميزات التحكيم التجاري في العقود الدولية.
- الفرق بين التحكيم المؤسسي والتحكيم الحر.
- دورة حياة النزاع في المحاكم مقابل التحكيم.
- صياغة مشارطة التحكيم وفق القانون.
- الحالات التي يمكن فيها الطعن بقرارات التحكيم.
- تحليل دراسة حالة حول تسوية النزاعات القانونية.
- أثر التحكيم على سمعة المؤسسة والعلاقات التعاقدية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الخامسة: قواعد التوفيق والتسوية الودية:

- دور الوسيط القانوني في الحفاظ على حيادية العملية.
- مهارات تدريب الوساطة القانونية لمواجهة النزاعات.
- كيفية تحقيق التوازن بين المصالح التعاقدية.
- دراسة قرارات تم تنفيذها عبر التسوية الودية.
- تطوير استراتيجيات التعامل مع النزاعات العاطفية.
- الصيغ القانونية للتسويات النهائية.
- دراسة دور مراكز التحكيم والوساطة في العالم العربي.
- بناء سيناريوهات تفاوضية واقعية ضمن تدريب عملي على التفاوض وحل النزاعات.
- خطوات متابعة تنفيذ الاتفاقيات الناتجة عن الوساطة.
- مبادئ المرونة والتكيف لحل النزاع دون التصعيد القانوني.
- حالات ناجحة من تدريب متقدم في الوساطة وحل النزاعات.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تُعتبر القدرة على حل المنازعات وإدارة المطالبات مهارة أساسية لضمان استدامة المشاريع ونجاح العلاقات التعاقدية. من خلال التدريب العملي والدراسات التطبيقية، يتمكن المشاركون من تطبيق أدوات متقدمة في التفاوض والتحكيم. تُوصى المؤسسات بتبني استراتيجيات تسوية مبكرة للنزاعات للحد من الخسائر. كما أن تطوير الكوادر في هذا المجال يعزز من تنافسية المؤسسة في الأسواق الدولية. يُنصح بالاستمرار في تحديث المعرفة القانونية والتعاقدية بما يتوافق مع المتغيرات المحلية والدولية.