



حل المنازعات والمطالبات

20 - 23 مارس 2025
أونلاين



حل المنازعات والمطالبات

رمز الدورة: 409_121467 تاريخ الإنعقاد: 23 - 20 مارس 2025 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 يورو

المقدمة:

تعتبر الدورة التدريبية "حل المنازعات والمطالبات" أحد البرامج المتخصصة التي تهدف إلى تعزيز الفهم الشامل لعمليات التعاقد والتحكيم وتطبيق أفضل الممارسات في حل المنازعات وإدارة المطالبات في بيئة الأعمال. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة اللازمة للتعامل مع الجوانب الإجرائية والقانونية والتجارية للعقود والمطالبات، وتزويدهم بالمهارات والندوات اللازمة للتفاوض بثقة وتحليل المطالبات العقدية بدقة.

الهدف العام للدورة:

- هدف هذه الدورة التدريبية هو تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لحل المنازعات وإدارة المطالبات العقدية بفاعلية في بيئة الأعمال الحالية.
- ستيح الدورة للمشاركين فهم أهمية العقود في عمليات الأعمال وتطبيق استراتيجيات تأسيس وصياغة العقود القوية.
- سيعتلم المشاركون أيضاً كيفية التفاوض بمهارة وتحليل المطالبات العقدية المختلفة وكيفية تطبيق أفضل الحلول لتحقيق التسوية الودية والمستدامة.

الأهداف التدريبية للدورة:

- دراسة أهمية العقود في البيئة الأعمال وتطبيق استراتيجيات تأسيس وبناء العقود القوية.
- تحليل مراحل العقد الثلاث: التفاوض، وصياغة العقد، وتنفيذه وفهم القيود والمشكلات المحتملة.
- تعزيز مهارات صياغة العقود وتجنب الأخطاء الشائعة في عمليات التعاقد.
- التعامل مع القيود المسبقة وتأثيرها على عمليات التعاقد والعطاءات.
- فهم أهمية الاستشارات المسبقة وكيفية تنفيذها بفاعلية وتحليل تحفظات العطاءات.
- تطوير مهارات التفاوض مع مقدمي العطاءات والوصول إلى اتفاقيات ملزمة.
- تحليل ومناقشة أنواع المطالبات العقدية المختلفة وكيفية معالجتها وتوثيقها.
- فهم الإجراءات المتبعة لتحليل وتسوية المطالبات وكيفية تجنب المشاكل المتعلقة بتنفيذ العقود.
- دراسة أساليب حسم المنازعات الناشئة عن العقود والتعامل معها بفاعلية.
- تطبيق أسس التوفيق وقواعد التحكيم لحل المنازعات الدولية وفهم آثار اللجوء إلى التحكيم.
- التعرف على الشروط القانونية للمحكمن وكيفية تنفيذ القرارات التحكيمية.
- التدريب على مهارات إدارة المطالبات وحل المنازعات بثقة وكفاءة.

الفئة المستهدفة:

- المسؤولين القانونيين والقضائين.
- المدراء والموظفين العاملين في القطاع العام والشركات الخاصة.
- المحامون والمستشارون القانونيون.
- المهندسون والفنيون العاملون في المجال الإنشائي والمهندسي.
- أي شخص يهتم بمجال حل المنازعات والمطالبات الدولية.

الكفاءات المستهدفة:

- القدرة على التفاوض وتحليل المطالبات واستراتيجياتها وتكتيكاتها المختلفة.
- الإلمام بمرحل العقد وكيفية التعامل مع القيود والمشكلات العهوية المتعلقة بها.
- القدرة على تحليل المطالبات العقدية وتوثيقها وتسويتها بفعالية.
- الفهم الدقيق للجوانب القانونية والإدارية المتعلقة بالعقود والمنازعات الدولية.
- تطبيق أفضل الممارسات والإجراءات الإدارية والقانونية في حل المنازعات وإدارة المطالبات.
- القدرة على تنفيذ قرارات التحكيم وصياغة مشارط التحكيم بشكل صحيح وفعال.

أهداف الدورة:

- دراسة أهمية واستراتيجيات ومرحل العقد وكيفية صياغته.
- التعرف على القيود القانونية والمشكلات العهوية في العقود وكيفية التعامل معها.
- تحليل المطالبات العقدية وتوثيقها وإدارتها بفعالية.
- دراسة أساليب حسم المنازعات الناشئة عن العقود.
- فهم القواعد والإجراءات المتعلقة بالتحكيم والتسوية الودية.
- تطبيق أفضل الممارسات والإجراءات القانونية في حل المنازعات وإدارة المطالبات.
- التحلي بالمعرفة القانونية والتطبيقية اللازمة لحل المنازعات والمطالبات الدولية.

الوحدة الأولى: أهمية واستراتيجيات ومرحل العقد

- تفسير الدور الحيوي للعقود في البيئة النعمالية.
- استعراض استراتيجيات تأسيس وبناء العقود القوية.
- تحليل مرادل العقد الثلاثة: التفاوض، وصياغة العقد، وتنفيذ.
- فحص القيود والمشكلات المحتملة في عمليات العقد وكيفية التعامل معها.
- دراسة شروط وأركان العقد والشروط القانونية لصحة العقد.
- تحليل عيوب الإرادة التعاقدية وكيفية التعامل معها.
- اكتساب مهارات صياغة العقود الفعالة وتجنب الأخطاء الشائعة.

الوحدة الثانية: الجوانب الإجرائية والمشكلات العهوية في العقود

- التعامل مع القيود المسبقة في عمليات التعاقد وتأثيرها.
- ضرورة توفير المخصصات الهالية وتأثيرها على العطاءات.
- دراسة حكر تحفظات العطاءات وكيفية التعامل معها.
- الأهمية الكبيرة للاستشارات المسبقة وكيفية تنفيذها بفعالية.
- فنون التفاوض مع مقدمي العطاءات وكيفية التوصل إلى اتفاقيات ملانمة.

- التعاطي مع الموافقات المسبقة وأثرها على العقود.
- حالات إبعاد العطاء وتحليل تأثيرها على العقود.
- التعاقد مع أعضاء الاتحاد الوطني للتشييد والاستفادة منهم.
- فهم حكم تقصير ميعاد التقدم بالعطاء في المناقصة وتداعياته.

الوحدة الثالثة: تحليل المطالبات العقدية

- تعريف المطالبة وأهميتها في عمليات العقد.
- استراتيجيات دخول المطالبات واختيار أفضل الطرق.
- تفسير طرق التحكيم "Whole Make" و"Line Bottom".
- تحليل أنواع المطالبات المختلفة وكيفية التعامل معها.
- مصادر المطالبات في العقود الإنشائية وكيفية معالجتها.
- أهمية وجود المستندات الهلالية في ملفات المطالبات.
- دراسة حالات عدم سداد الدفعات وتأثيرها على المشروع.
- فحص مشاكل القوة القاهرة وكيفية التعامل معها بفعالية.

الوحدة الرابعة: أساليب حسم المنازعات الناشئة عن عقود المقاومات

- تقدير أساليب تسوية المنازعات وأهميتها.
- فهم أسس التسوية الودية وكيفية تنفيذها بنجاح.
- النظر في قواعد التوفيق وأهميتها في الحل الودي.
- الإجراءات المتبعة في عمليات التوفيق وكيفية تنفيذها.
- تعريف نظام التحكيم في العقود الإنشائية ودوره الحاسم.
- فهم التحكيم كأسلوب فعال لحل المنازعات الدولية.
- الاعتبارات الهوترة في اختيار التحكيم كوسيلة لحل النزاع.
- دراسة المراحل والإجراءات التحكيمية وكيفية تنفيذها.
- الأدلة والنسب القانونية في التحكيم ودورها الحاسم.
- تطبيق الإجراءات الصحيحة للجلسات التحكيمية وصياغة القرارات.

الوحدة الخامسة: قواعد التوفيق والتسوية الودية

- دراسة أسس وضع الصيغ التنفيذية على قرارات التوفيق.
- الشروط المتعلقة بتنفيذ قرارات التوفيق بشكل ناجح.
- التحلي بالهرونة والقدرة على التفاوض في عمليات التوفيق.
- أمثلة عملية على النجاح في تحقيق التوفيق الودي.
- دراسة حالات تطبيق قواعد التوفيق في حل المنازعات.

الوحدة السادسة: نظام التحكيم في العقود الإنشائية

- تعريف التحكيم التجاري الدولي وأهميته.
- فهم دور التحكيم في حل المنازعات الإنشائية.
- الاعتبارات الخمسة التي تجعل التحكيم الأسلوب المفضل.
- الشروط والإجراءات المتعلقة بالتحكيم وكيفية تنفيذها.
- النظرات المشتركة في عملية التحكيم ودورهم.
- التعاون مع المهاميين والخبراء في التحكيم.
- الإجراءات اللازم اتباعها خلال جلسات التحكيم.
- القرار التحكيمي وشروط صحته وكيفية التعامل معه.
- الطعن في القرارات التحكيمية وحالات الطعن القانوني.
- دراسة الحالات التي يمكن فيها رفض تنفيذ حكم التحكيم.

الوحدة السابعة: تطبيق أفضل الممارسات والإجراءات في حل المنازعات وإدارة المطالبات الدولية

- المرح بين النظرية والتطبيق وحل المنازعات بثقة وكفاءة.
- العملي للموضوعات السابقة.
- دراسة الحالات العملية للعقود المتعلقة بالمقاولات.
- تحليل ومناقشة حالات حقيقية وتطبيق أفضل الحلول.
- التعرف على الأخطاء الشائعة وكيفية تجنبها في المستقبل.
- التدريب على مهارات إدارة المطالبات

نموذج تسجيل :
حل المنازعات والمطالبات

رمز الدورة: 409 تاريخ الإنعقاد: 23 - 20 مارس 2025 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

الهدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي