



ورشة عمل الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

20 - 24 سبتمبر 2026  
اسطنبول (تركيا)



## ورشة عمل الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

الرمز : 410\_95103 تاريخ الإنعقاد: 20 - 24 سبتمبر 2026 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4900 اليورو

### مقدمة الورشة التدريبية:

في بيئة الأعمال المعقدة والمهولمة، أصبحت مهارات التفاوض المتقدم وصياغة العقود ركيزة أساسية لنجاح العلاقات التجارية وضمان الحقوق. تهدف هذه الورشة في الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود، إلى توكين المشاركين من التحكيم بفعالية في أدوات التحكيم التجاري والوساطة القانونية بما يسهم في فض النزاعات بطرق احترافية.

كما تركز ورشة عمل الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود، على توكين المشاركين من إعداد العقود التجارية وفق المعايير القانونية والفنية الحديثة. سيتوكن المشاركون من التفاعل مع نماذج عملية تحاكي واقع التحكيم الدولي، وكيفية التعامل مع العقود متعددة الأطراف والمصالح.

ستغطي ورشة الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود، أيضاً الاستراتيجيات الحديثة للتفاوض، خاصة في بيئة العمل المعقدة، بما يعزز من قدرة المشاركين على تحقيق أفضل النتائج في المواقف التفاوضية. كما ستتناول الجوانب الجوهرية لقانون العقود وكيفية تجنب الأخطاء الشائعة في الصياغة.

تعتهد ورشة العمل في الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود، أسلوباً تدريبياً تفاعلياً يعتهد على التحليل، التطبيق، والنقاش الجماعي. وستتيح الورشة للمشاركين الفرصة لتجريب مهاراتهم في مختبر عملي يحاكي بيئات العقود الواقعية. كما سيتم تسليط الضوء على خطوات إعداد العقود القانونية، بما في ذلك أهم الاعتبارات الشكلية والموضوعية، وذلك باستخدام تقنيات صياغة العقود الاحترافية.

### الفئات المستهدفة:

تستهدف ورشة الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- المحامون العاملون في العقود التجارية والتحكيم.
- المستشارون القانونيون في المؤسسات الحكومية والخاصة.
- موظفو أقسام الشؤون القانونية والنزاعات.
- المتخصصون في إدارة المشاريع والعقود.
- العاملون في مراكز التحكيم والوساطة القانونية.
- مسؤولو التفاوض في الشركات الكبرى والمتعددة الجنسيات.
- أعضاء الهيئات القضائية الراغبون بالتخصص في التحكيم الإداري.
- خبراء قانون العمل والعقود الوظيفية.
- مدراء الإدارات القانونية في القطاع العام والخاص.
- الأكاديميون والباحثون في مجالات التحكيم التجاري.
- المحكّمون المعتمدون والراغبون بتطوير مهاراتهم.
- المسؤولون عن صياغة العقود والاتفاقيات القانونية.

## اهداف ورشة العمل التدريبية:

في نهاية ورشة العمل التدريبية في الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود، سيكون المشاركون قادرين على:

- شرح المفاهيم القانونية الأساسية للعقود والتحكيم الدولي.
- تحليل خطوات إعداد العقود القانونية بشكل احترافي.
- التمييز بين أنواع التحكيم وأهميته كوسيلة لحل النزاعات.
- تطبيق استراتيجيات التفاوض في بيئة العمل بشكل فعال.
- تصميم عقود متكاملة تشمل الجوانب المالية والفنية والقانونية.
- تقييم الأخطاء الشائعة في صياغة العقود وتصحيحها.
- تطوير القدرة على التعامل مع النزاعات باستخدام التحكيم والوساطة القانونية.
- استخدام تقنيات الاتصال والإقناع ضمن مواقف التفاوض المعقدة.
- تعزيز مهارات التعامل مع الأنماط البشرية المختلفة أثناء التفاوض.
- استنتاج مبادئ صياغة الحكم التحكيمي وأسباب بطلانه.
- تنفيذ منهجيات متعددة في التفاوض مثل LIM والوصال المشتركة.
- تفسير النصوص القانونية المتعلقة بالتحكيم التجاري وقانون العقود.
- بناء استراتيجيات تفاوض قائمة على التوافق المشترك وحل الاعتراضات.
- مهارة إجراءات التحكيم وتوثيقها ضمن الأنظمة القانونية الوطنية والدولية.
- تحسين استخدام أفضل مهارات التفاوض المهني ضمن البيئات المعقدة.
- دمج تقنيات التفاوض وصياغة العقود لتحسين مخرجات الاتفاقيات التجارية.
- توظيف مهارات التحليل القانوني في مراجعة وتحليل عروض العقود.
- تطوير قدرات المتدرب على الوساطة القانونية في النزاعات المتكررة.
- تطبيق مهارات التحكيم الإداري في إدارة العقود الحكومية.

## الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال ورشة العمل الاستراتيجية المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود:

- مهارة تحليل العقود وفهم أركانها القانونية.
- القدرة على استخدام مهارات التفاوض المتقدمة.
- كفاءة إدارة النزاعات باستخدام التحكيم والوساطة.
- إتقان تقنيات صياغة العقود الاحترافية.
- فهم شامل لقانون العمل وقانون العقود.
- التمكن من التفاعل القانوني في التحكيم التجاري والدولي.
- مهارة إعداد الحكم التحكيمي وصياغته بشكل قانوني سليم.
- تطبيق استراتيجيات التفاوض في السياقات العملية.
- تعزيز التفكير النقدي في التعامل مع الاعتراضات التفاوضية.
- توظيف الوسائل القانونية في إعداد وتنفيذ العقود.
- إدارة عملية التفاوض في بيئة العمل بكفاءة عالية.

## محتوى ورشة العمل التدريبية:

### الوحدة الأولى: التفاوض المهني واستراتيجياته الفعالة:

- مفهوم وأساسيات عملية التفاوض وخصائصها المختلفة.
- مراحل التفاوض الفعال وخطواته الجوهرية.
- التكتيك التفاوضي ودوره في كسب الامتيازات.
- تطبيق منهج LIM للتعاول مع الاعتراضات بفعالية.
- منهج الخطوات الثماني للتفاوض الناجح.
- نهوض المصالح المشتركة في التفاوض.
- تقنيات مهارات التفاوض في بيئة العمل المعاصرة.
- التعاول مع الذنهاب البشرية المختلفة في مواقف التفاوض.
- المهارات السلوكية المطلوبة: الاتصال، الإقناع، الابتكار.
- مختبر تفاوض عملي من واقع المشاركين المهني.
- أفضل ممارسات التفاوض المهني وتطبيقاتها الواقعية.
- الاستراتيجيات السلوكية لإدارة الضغط أثناء التفاوض.

### الوحدة الثانية: إعداد العقود القانونية والتجارية:

- المفهوم القانوني للعقود وأهميتها في التعاملات.
- تحليل عروض العقود وأركانها الأساسية.
- خطوات إعداد العقود القانونية وفق أفضل الممارس.
- الصياغة القانونية الصحيحة وتفادي الأخطاء الشائعة.
- الجوانب الشكلية والموضوعية في العقود.
- مهارات صياغة العقود الاحترافية في قطاعات متعددة.
- دور قانون العقود في حماية المصالح المتعاقدة.
- أهمية الوساطة في العقود التجارية متعددة الأطراف.
- دمج المتطلبات القانونية والفنية في وثائق التعاقد.
- التحقق من التزامات الأطراف القانونية والمالية.
- تطبيق دليل التحكيم في النزاعات التجارية.
- مراجعة العقود من منظور قانون العمل والحقوق الوظيفية.

### الوحدة الثالثة: أساسيات التحكيم وأدواته العملية:

- تعريف التحكيم وأهميته كوسيلة لحل النزاعات.
- مجالات التحكيم في العقود الدولية والتجارية.
- المحكم: شروطه، التزاماته، وحقوقه القانونية.
- القانون الواجب التطبيق في إجراءات التحكيم.
- اتفاق التحكيم وأطلاقاته المهنية.
- نهاذج من التحكيم في النزاعات العمالية والإدارية.
- التفاعل بين الوساطة القانونية والتحكيم التجاري.
- الإجراءات الشكلية والجوهرية لبدء التحكيم.
- أسباب وقف وانقطاع الخصومة في التحكيم.
- سلطة المحاكم الوطنية تجاه تنفيذ الحكم التحكيمي.
- التحكيم الإداري وإدارته في القطاع الحكومي.
- الاتجاهات الحديثة في التحكيم الدولي المؤسسي.

#### الوحدة الرابعة: تطبيقات عملية وتحليل الحالات الواقعية:

- إعداد لائحة الدعوى التحكيمية.
- طرق الإثبات في النزاعات التحكيمية.
- صياغة الحكم التحكيمي ومراجعة منطوقه.
- أسباب بطلان الأحكام التحكيمية والإجراءات التصحيحية.
- إدارة الخصومة أمام هيئات التحكيم المختلفة.
- دراسة حالات من التحكيم في العقود متعددة الجنسيات.
- تطبيق استراتيجيات التفاوض في عقود النفط والمقاولات.
- تقييم جدوى التحكيم في فض النزاعات العمالية.
- عرض مشكلات حقيقية وتحليل حلول التحكيم والوساطة.
- استخدام الوساطة القانونية لتقليل تكلفة النزاع.
- مقارنة بين التحكيم التجاري والتحكيم الإداري.
- تأثير السياسات الوطنية على إجراءات التحكيم الدولي.

#### الوحدة الخامسة: التكاثر بين التفاوض والتحكيم وإعداد العقود:

- التكاثر بين تقنيات التفاوض وصياغة العقود.
- استخدام التحكيم لتأمين العقود التجارية.
- دمج بنود التحكيم في العقود الدولية.
- تطوير استراتيجيات التفاوض على العقود التجارية.
- منهجيات إعداد عقود عادلة ومتوازنة.
- تعزيز الشفافية القانونية في العقود وتعددية الأطراف.
- تقنيات صياغة العقود الاحترافية لتقليل المخاطر القانونية.
- دور الوساطة القانونية في صياغة الاتفاقيات طويلة الأجل.
- مهارات التفاوض الجماعي أثناء إعداد العقود الحكومية.
- استخدام العقود كنظام وقائي للنزاعات المستقبلية.
- مراحل التحقق القانوني من سلامة العقود.
- الربط بين التحليل القانوني والمهارات التفاوضية لتوقيع العقود.

#### خلاصة وتوصيات ورشة العمل التدريبية:

تشكل ورشة الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض وإعداد العقود، نقلة نوعية في فهم وتطبيق استراتيجيات التفاوض والتحكيم وإعداد العقود. من خلال التفاعل العملي والمحتوى التخصصي، يتمكن المشاركون من تعزيز قدراتهم القانونية والتفاوضية. أوصت الورشة بأهمية مواصلة التدريب المهني في مهارات صياغة العقود والوساطة. يجب على المؤسسات تبني أفضل الممارسات القانونية في إدارة العقود والنزاعات. وأخيراً، يوصى باهتمام التحكيم كوسيلة فعالة لحل النزاعات بطريقة احترافية ومستدامة.

نهجودخ تسجيل :

ورشة عمل الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

الرمز : 410 تاريخ الإنعقاد: 20 - 24 سبتمبر 2026 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة) :

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة) :

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي