



استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود



## استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود

### مقدمة:

تهدف هذه الدورة التعرف على الأسس والمبادئ العلمية والعملية التي تحكم صياغة القاعدة القانونية، والنوجه الاستفادة من ذلك في الواقع العملي واكتساب مهارة التطبيق العملي لوسائل الصياغة القانونية وكذلك التعرف على الأسس والمبادئ العلمية والعملية التي تحكم صياغة العقود وتزويد المشاركين بإعداد صياغة عقود البيع والإيجار والوكالة التجارية والمقاولات وعقود الشركات بمختلف أنواعها وتنمية مهارات صياغة وإعدادالعقود.

### المشاركون في هذه الدورة:

- -المستشارين القانونيين في الإدارات الحكومية-القضاة-المهاجرين والمحققين-المستشارين القانونيين في الشركات -المستشارين-مدراء الشؤون القانونية القانونيين في مكاتب المحاماة.

### الهدف العام للدورة التدريبية:

- اطلاع المشاركين على ماهية العقد ومحتوياته وعناصره.
- تمكين المشاركين من صياغة العقود بطريقه فعاله.
- اطلاع المشاركين على مراحل صياغة العقود .
- تمكين المشاركين من أدوات وأساليب و وسائل صياغة العقود من حيث اختيار الكلمات والصياغة والهدف.
- اطلاع المشاركين على ماهية القانون الإدارية و عناصره ومركزاته.

### المحاور العلمية للدورة التدريبية

#### المحور الأول:

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

#### المحور الثاني:

- منهج LIM للتحرك الحذر ومعالجة الاعتراضات.
- منهج الخطوات النهائي للتفاوض.
- منهج المصالح المشتركة للتفاوض.
- الجوانب الهالية والفنية في التفاوض.

#### المحور الثالث:

- النهج المختلفة للبشر في التفاوض.
- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال.
- مختبر تفاوض من الواقع العملي للمشاركين.
- انواع واهمية العقود والمفهوم القانوني لها.

### المحور الرابع:

- الجوانب القانونية في إبرام العقود.
- تحليل عروض العقود والاركان القانونية لها.
- الجوانب الشكلية والموضوعية في العقود والاطاء الشائعة فيها.
- مجالات التحكيم في العقود الدولية.

### المحور الخامس:

- المحكم وشروطه والتزاماته وحقوقه.
- القانون الواجب التطبيق في التحكيم.
- اتفاق التحكيم واخلاقياته.
- ختام البرنامج.