

الاستراتيجيات المتقدمة في التحكيم والتفاوض واعداد العقود

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٥ ديسمبر - ١٩ ديسمبر ٢٠٢٤	سنغافورة	٣٤٩٩	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

- مفهوم وأساسيات عملية التفاوض وخصائصها المختلفة
- الإستراتيجيات البديلة للتفاوض
- مراحل التفاوض الفعال.
- التكتيك التفاوضي.
- منهج LIM للتحرك الحذر ومعالجة الاعتراضات.
- منهج الخطوات النهائي للتفاوض.

- منهج المصالح المشتركة للتفاوض.
- الجوانب الهالية والفنية في التفاوض.
- الأنماط المختلفة للبشر في التفاوض.
- المهارات السلوكية في التفاوض الفعال (الاتصالات، الإقناع، الابتكار).
- مختبر تفاوض من الواقع العملي للمشاركين.
- أنواع وأهمية العقود والمفهوم القانوني لها.
- الجوانب القانونية في إبرام العقود.
- 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

تطبيقات عمالية

- إجراءات دعوى للتحكيم
- طرق ووسائل الإثبات في التحكيم
- أسباب وقف وانقطاع وسقوط
- الخصومة في التحكيم
- تطبيقات عمالية
- صياغة الحكم التحكيمي وأحكامه بطلانه
- سلطة المحاكم الوطنية إزاء تنفيذ الحكم التحكيمي