

استراتيجيات التفاوض وصياغة العقود

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤	سنغافورة	٣٤٩٩	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

تهدف هذه الدورة التعرف على الأسس والهادئ العلمية والعملية التي تحكر صياغة القاعدة القانونية، والأوجه الاستفادة من ذلك في الواقع العملي واكتساب مهارة التطبيق العملي لأساليب الصياغة القانونية وكذلك التعرف على الأسس والهادئ العلمية والعملية التي تحكر صياغة العقود وتزويد المشاركين بإعداد صياغة عقود البيع والإيجار والوكالة التجارية والمقاولات وعقود الشركات بهتلف أنواعها وتتمية مهارات صياغة وإعدادالعقود..

هدف الدورة التدريبية

الهدف العام للدورة التدريبية:

- اطلاع المشاركون على ماهية العقد ومحتوياته وعناصره.
- تمكين المشاركين من صياغة العقود بطريقة فعالة.
- 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 ومركباته.

من ينبغي عليه ان يحضر؟

المستشارين القانونيين في الإدارات الحكومية-القضاة-المحامين والحققيين-المستشارين القانونيين في الشركات -المستشارين-هدراء الشؤون القانونية-القانونيين في مكاتب المحاماة.

خطة الدورة 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 الثماني للتفاوض.

- منهج المصالح المشتركة للتفاوض.
- الجوانب الهامة والفنية في التفاوض.

المحور الثالث:

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

المحور الرابع:

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

المحور الخامس:

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