

التميز وتحقيق الكفاءة المهنية في دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

احجز مقعدك

الرسوم (\$)

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

وصف الدورة التدريبية

أشرف الممارك في نطاق الجسد الواحد تقع دوما بين الضهير الحي «النفس اللوامة» وبين الشهوة. وفي المنشآت التجارية، يحل محل الشهوة الرغبة في الربح والكسب، والذي لولاه لها أنشئت المنشأة من الأساس، ويقوم المستشار القانوني (أو إدارة الشؤون القانونية) مقام الضهير الحي للمنشأة، فالمستشار القانوني في الشركات، هو ضهيرها الحي، الذي يدافع عن موظفيها في وجه قرارات إدارتها، وهو كذلك الذي يحاسب موظفيها عند الإخلال بهتضيات العمل وأدبياته، وهو الذي يساعد الإدارة على اتخاذ القرار الصحيح والسليم

قانونياً. فالمستشار القانوني لا ينظر إلى الأهر في بادئ الأهر بلغة الربح والخسارة، ولكنه ينظر إليها من خلال التبعات والمخاطر القانونية. والأهر لا يختلف كثيراً في مجال الجهات الادارية التي تحتاج المستشار القانوني في التحقيقات الادارية، وصياغة القرارات والتأكد من مدى مطابقتها لاحكام القانون، بالإضافة لإسداءالنصائح القانونية في المجالات المختلفة. ولعل الغالبية يعرفون حجم الطلب على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية والهدى الهائل المتقدم الذي وصلت إليه الاستشارة القانونية في أعمال المحامين في أوروبا وأميركا وبقاع أخرى من العالم بحيث أصبحت معظم شركات المحاماة المعروفة والعريقة في العالم هي تلك الشركات التي تتخذ من دراسة ومعالجة المخالفات القانونية نشاطاً رئيساً بل ربها وحيداً لها. إذ تلجأ إليها الشركات التجارية الكبرى بل والحكومات أحياناً للحصول على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية في مجالات مختلفة.

والمشورة والاستشارة فيهما معنى النصح، وغالباً ما تسمى المشورة والاستشارة بالنصيحة وان كانت النصيحة لا تقدم من الناصح إلا بناء على طلب مستنصح والمشورة والاستشارة كما هو النصح والنصيحة من مستلزماتها الصدق والأمانة والإخلاص، والرأي مشتق من «رأي» والرأي هو رأي العين كما صور رأي العقل أي النظر بالعين أو العقل ومن يعطي رأيه فإنها يكون قد أسدى نصيحة بعد إعمال وتهعن عقلي. الأهر الذي يتطلب من المستشار القانوني الإلهام بالعديد من المهارات التي تمكنه من أداء مهمته على الوجه الأكمل دون تعريض نفسه أو إدارته أو من يهثله لأي عواقب قانونية بسبب الرأي المقدم منه.

هدف الدورة التدريبية

- تطوير مهارات تقديم دراسة ومعالجة المخالفات القانونية.
- دراسة وتدقيق المهارات الأساسية للمستشار القانوني المتميز.
- كيفية القيام بتحقيق قانوني باحتراف.
- الدراسة المستفيضة لوظيفة المستشار القانوني في الهيئات الإدارية والحكومية والشركات.
- إكساب القائمين بالعمل القانوني مهارة إعداد آراء قانونية على اختلاف أنواعها.
- دراسة تقنيات ومفاهيم التفاوض في العقود المحلية والدولية على حد سواء.
- دراسة المراحل وتكتيكات التفاوض واستراتيجياته.
- مواصفات دراسة ومعالجة المخالفات القانونية الهادفة.
- تنمية المهارات العملية في مجال إعداد وكتابة التحقيقات والقرارات الإدارية.
- التعرف على القواعد العامة لدراسة ومعالجة المخالفات القانونية باحتراف.
- كيفية تقييم ومراجعة الدراسة القانونية.
- ممارسة التطبيقات العملية لكيفية إعداد مذكرة رأي قانوني.
- إكساب المشاركين مهارات إصدار مذكرة رأي واستشارة قانونية بشكل متميز بالتدريب العملي عليها.

خطة الدورة التدريبية

الوحدة الأولى:

المهارات الفنية لتقديم دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

- كيفية اكتساب مهارات الاستماع
- مهارات الاقتراب من المستوع مهما كان مستواه التعليمي أو بيئة عمله.
- فن التحدث بطلاقة وتوقع الردود والاستعداد لكل سؤال بإجابة.
- تقنيات طرح الأسئلة وتجنب الأسئلة السلبية
- كيفية اكتساب الثقة بالنفس للتعامل مع طالب الدراسة
- حرفة المستشار القانوني بالنظر إلي التبعات والمخاطر القانونية
- إيجاد الثغرات في الجدار القانوني (الهرور منها أم تأهينها)
- إعتقاد البعض بأنهم وصلوا إلى مرحلة من العلم والتجربة تمكنهم من الاستغناء عن المستشار القانوني والتعامل مع ذلك.
- دور المستشار القانوني بأن يبعد بالهنشأة وإداريها ووظيفيها عن المساءلة القانونية.
- المستشار القانوني لا يعدو رأيه أن يكون استشارة لصاحب الصلاحية أن يأخذ بها، أو لا
- مسؤولية المستشار القانوني
- المستشار القانوني الناجح والخروج من نطاق النظرية إلى حيز التطبيق
- المعرفة العملية بخبايا الهجال الذي يعمل فيه المستشار القانوني
- صياغة التعديلات المطلوبة بالصيغة القانونية.

الوحدة الثانية

مهنية الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية في القرارات الادارية

القسم الاول: الجريمة التأديبية

- كيفية التعرف على وجود جريمة تأديبية
- الخطأ أو الأثر الاداري وكيفية تمييزه.
- الفروق الجوهرية بين الجريمة الادارية والجريمة الجزائية.

القسم الثاني: التحقيق الإداري

- كيف يمكن إثبات الجريمة من خلال التحقيق الإداري
- المعاينة أحد وسائل الإثبات
- إثبات الجريمة من خلال المستندات وباقي الأوراق التي تتعلق بالمخالفة التأديبية
- إثبات الجريمة من خلال البيئة والقرائن
- كيفية جمع الاستدلالات
- ضوابط التفتيش الإداري
- الجوانب الفنية في التحقيق التأديبي
- كيفية فتح محضر التحقيق وتفصيل تحريره
- وسائل إعلان المخالف بالمخالفة المنسوبة إليه وموعد التحقيق معه
- حق المحقق في التصدي للتحقيق في المخالفات التأديبية التي تكتشف أثناء التحقيق
- سلطات المحقق إذا تبين له أثناء التحقيق أن المخالفة تشكل جريمة جزائية مثل الاختلاس أو التزوير
- الضوابط القانونية والفنية لتقديم مذكرة رأي نهائية في القرار التأديبي
- ضوابط الجزاء التأديبي
- مهارات دراسة الأدلة الهادية والقولية في التحقيق التأديبي
- استخدام البيئة والقرائن للإثبات في التحقيق التأديبي
- الأسباب المختلفة لوقف التحقيق

القسم الثالث: القرارات الإدارية.

- ماهية القرار الإداري... و أركانه
- كيفية انشاء قرار اداري
- أنواع القرارات الإدارية المختلفة
- المنشورات والأوامر الصلحية.
- الإجراءات الداخلية.

- القرارات الإدارية المنشئة والكاشفة.
- ما هي القرارات الإدارية الفردية.
- كيفية نفاذ القرارات الإدارية واللوائح
- هل يمكن أن يكون القرار الإداري رجعيًا؟
- تقنية تصحيح القرار أو اللائحة
- كيف يمكن سريان القرارات الإدارية في مواجهة الأفراد
- نهاية القرارات الإدارية واللوائح.
- إبطان القرار الإداري واللائحة وانعقادها
- وسائل الطعن على القرارات و اللوائح الإدارية
- قضاء الإلغاء وقضاء التعويض والقضاء الكامل... الفروق الجوهرية ومتى يتر استخدام
- الاتجاه الحديث في اختصاص القضاء الإداري
- عيوب القرار الإداري
- ما هي القرارات الإدارية المحصنة ضد الطعن عليها أمام القضاء الإداري

الوحدة الثالثة

دور المستشار القانوني في العقود المحلية والدولية

- التخطيط لمفاوضات العقود ومهارات التفاوض
- وسيلة تحديد الأهداف المطلوب تحقيقها بشكل مباشر.
- التوصل لتحديد الظروف أو الهلالبسات التي من الممكن أن تؤثر في الموقف التفاوضي.
- كيفية تحديد موضوعات التفاوض.
- مهارة دراسة موضوعات التفاوض وجمع البيانات عنها مقدماً.
- وسائل جمع كافة المعلومات الممكنة عن الطرف الآخر في المفاوضات.
- أهمية اختيار وتحديد مكان التفاوض.
- على أي أساس يمكن اختيار المفاوضات.
- تحديد استراتيجية المفاوضات والتكتيكات المصاحبة له
- إيجاد الفرص البديلة المتاحة أمام المفاوضات.

- الصعوبات التي تواجه المستشار القانوني.
- التعرف على السلوك المتوقع من المفاوض الآخر.
- الهبائى الحاكمة لاختيار استراتيجيات وتكتيكات التفاوض
- أمثلة لتوضيح الفرق بين الاستراتيجية والتكتيك:
- فن وعلم التفاوض فى عقود التجارة الدولية.
- مواصفات المفاوض الماهر ومهاراته الشخصية التي يتعين أن تتوافر فى مسلك المفاوض
- كيف يمكن إبداء الاستياء وعدم القبول.
- تقنية تهيين الموقف، وإعطاء معلومات ل مجرد جذب الانتباه.
- إكتساب مهارة تغيير هجري المناقشة، أو إثارة المفاوض الآخر.
- كيف يمكنك محاصرة الطرف الآخر فى ركن ضيق أثناء المفاوضات.
- مهارة الاستماع، ومهارة الاقتناع
- استخدام جميع الإمكانيات المتاحة بصورة تمكن من التأثير على المفاوض الآخر بشكل قوي ودفعه إلى الاقتناع.
- الإدراك الجيد الناتج عن اليقظة الذهنية والإنصات المستمر للتعبير عن الأهداف
- كيفية إكتساب مهارة استخدام الوقت
- اختيار التوقيت المناسب للتشدد فى الاقتراح أو التساهل فيه وقبول الاقتراح المضاد
- متى يجب تضييع الوقت لتحقيق مكاسب هادية.
- الاحتياطات الضرورية لحسن صياغة العقد النهائى
- الحيطة والحذر فى تلقي صياغة من الطرف الآخر.
- استخدام نماذج العقود السابقة بطريقة تلقائية وخطورته.
- الاستعداد لعملية الصياغة.
- كيف يمكن مراعاة المعنى الدقيق الذي يحقق رغبات العميل
- كيفية الاحتياط لاحتمالات المستقبل.
- مهارات اللامباله بالمحتوي الإجمالي لعقود التجارة الدولية لصياغته بالاسلوب المثل
- النص على أسلوب تسوية المنازعات
- ملاحق العقد الأجرانية والوثائقية والأحصائية والفنية.

الوحدة الرابعة

الدراسات والمعالجات للتهالفات القانونية في مجال فض الهنازعات

أولاً: صياغة شرط التحكيم

- كيفية صياغة نهوذج لشرط تحكيم متكامل الاركان
- أهمية الاتفاق على ميعاد التحكيم
- تحديد القانون الواجب التطبيق على المسائل الإجرائية والفرق بين تحكيم الحالات الخاصة hoc Ad والتحكيم المؤسس
- كيفية تكوين هيئة التحكيم
- الخبرات والمعرفة للمحكفين في طبيعة موضوع النزاع أو موضوع العقد المتنازع عليه.
- تحديد المؤهلات والصفات التي يجب أن يتحلي بها المحكم
- حكم محكمة استئناف باريس في حكمها الصادر في 17 أكتوبر 1991 م ببطلان شرط التحكيم الذي اقتصر فيه الخصوم على تحديد المقر دون أسماء المحكمين ولا طريقة تعيينهم.
- وجوب إلمام المستشار القانوني بهراكز التحكيم التي لا تعطي الاطراف حرية اختيار هيئة التحكيم.
- أهمية تحديد مكان أو مقر التحكيم
- الإعتبارات التي يتعين على المستشار القانوني مراعاتها عند تحديد مقر التحكيم في شرط التحكيم
- تحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع
- التحكيم بالصلاح وتبصير الأطراف بالفرق بين التحكيم وفقاً لقواعد قانونية والتحكيم بالصلاح.
- أهمية تحديد لغة التحكيم
- الهادة 17 من قواعد التحكيم لجنة الأهم المتحدة للقانون التجاري الدوليUncitral
- الإشارة إلى كيفية الإشعارات للأطراف
- العناصر الأخرى الهامة التي يجب النص عليها في شرط التحكيم

ثانياً: صياغة وشارطة التحكيم

- مفهوم مشارطة التحكيم
- بعض نواذج وشارطات التحكيم

ثالثاً: الاستشارة في الدعاوى القضائية

- كيفية دراسة الدعوى القضائية واستخراج الدفوع
- أقسام الدفوع وكيفية التمييز بينها
- الدفوع ثلاث أنواع أو أقسام استقر عليها الفقه
- ماهية الدفوع الشكلية
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص المحلي.
- الدفوع الخاصة بالإحالة للارتباط.
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص الولائي والنوعي والقيمي.
- الدفوع الخاصة باعتبار الدعوى كأن لم تكن لهختلف أسبابها.
- النظام القانوني للدفوع الشكلية وكيفية التعامل معها إبداء ورداً.
- القواعد المنظمة للدفوع الشكلية
- ماهية الدفوع الموضوعية وهي يتم الاستناد إليها
- هل يهكن تعداد الدفوع الموضوعية..؟
- تكييف الدفع الموضوعي وإثباته
- حقيقة الدفع بعدم قبول الدعوى
- شروط الدفع بعدم القبول

ثالثاً: الأصول الفنية والقانونية لصياغة استدعاء الدعاوى والذكرات القضائية

- لذكرات التي تقدم من المدعى والمدعى عليه في الدعاوى المدنية
- الذكرات المقدمة إلى محكمة الجنائيات
- الذكرات المقدمة إلى محكمة الجنح
- كيفية كتابة استدعاء الطعن في المواد المدنية والتجارية

الوحدة الخامسة

ورشة عمل مكثفة للتدريب على:

- كتابة مذكرات الرأي وتقديم الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية على اختلاف أنواعها

•