BLACKBIRD FOR TRAINING

التحكيم وتسوية النزاعات

22 – 26 مارس 2027

كوالالمبور (ماليزيا)



التحكيم وتسوية النزاعات

المرجع: 183690_3254992 **التاريخ:** 22 – 26 مارس 2027 **المكان:** كوالالمبور (ماليزيا) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة

يُعد التحكيم وتسوية النزاعات من الركائز الأساسية في منظومة العدالة التجارية الحديثة.

مع تزايد تعقيد المعاملات التجارية وتوسع الاستثمارات عبر الحدود، أصبحت المؤسسات في حاجة ماسة إلى آليات بديلة وفعالة لحل النزاعات بعيدًا عن تعقيدات المحاكم.

توفر دورة التحكيم وتسوية النزاعات إطارًا متكاملاً لفهم الأدوات القانونية والتقنية لتسوية الخلافات بشكل عادل وسريع.

تم تصميم هذه الدورة للمديرين التنفيذيين، وقادة الفرق، والمتخصصين في الشؤون القانونية، والعقود، وإدارة المشاريع، والشؤون الإدارية داخل المؤسسات الحكومية والخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

كما تلائم المهنيين في المستويات الإدارية المختلفة الذين يسعون إلى تطوير كفاءاتهم في التفاوض القانوني، وإدارة النزاعات، والامتثال المؤسسي.

تركز الدورة على تقديم حلول واقعية مبنية على المعايير القانونية والخبرات العملية، بما يعزز من فاعلية المؤسسات ويقلل من المخاطر التشغيلية والقانونية.

أهداف الدورة

- فهم المبادئ الأساسية في التحكيم وتسوية النزاعات.
- التمييز بين أساليب التسوية البديلة وأدوار كل منها.
- تطبيق القواعد الخاصة بالتحكيم التجاري المحلي والدولي.
- تحليل البنود التعاقدية الخاصة بشرط التحكيم.
- تقييم مدى إمكانية عرض النزاع على التحكيم.
- اكتساب مهارات التفاوض القانوني الفعال.
- التعرف على معايير اختيار المحكمين وجهات التحكيم.
- تنفيذ الأحكام الصادرة عن هيئات التحكيم ومتابعة الإجراءات القضائية المتعلقة بها.



محاور الدورة

اليوم الأول: المفاهيم الأساسية في التحكيم وتسوية النزاعات

- تعريف التحكيم وأنواعه.
- الفروق بين التحكيم والقضاء والوساطة.
- المزايا والتحديات المرتبطة بكل وسيلة.
- الأطر القانونية المنظمة للتحكيم محليًا ودوليًا.
- متى يكون التحكيم هو الخيار الأنسب.
- ماهية النزاعات القابلة للتحكيم.

اليوم الثاني: صياغة اتفاقات التحكيم

- ما هو شرط التحكيم ومتى يُستخدم.
- عناصر الاتفاق الفعال على التحكيم.
- الصياغة الدقيقة للشروط التحكيمية.
- مدى صحة اتفاق التحكيم وبطلانه.
- التحديات القانونية المتعلقة بتنفيذ شرط التحكيم.
- استعراض نماذج من اتفاقات تتضمن بنود تحكيم.

اليوم الثالث: مراحل إجراءات التحكيم

- بدء التحكيم والإشعارات الرسمية.
- تشكيل هيئة التحكيم واختيار أعضائها.
- إدارة الجلسات وتقديم الأدلة والمرافعات.
- التفاعل بين القواعد الإجرائية والموضوعية.
- إعداد وصياغة الحكم التحكيمي.
- النماذج المعتمدة لدى مراكز التحكيم.



اليوم الرابع: تنفيذ الأحكام التحكيمية والطعن فيها

- الفرق بين الحكم التحكيمي والحكم القضائي.
- آليات تنفيذ قرارات التحكيم داخليًا وخارجيًا.
- الاتفاقيات الدولية الداعمة لتنفيذ الأحكام الأجنبية.
- الأسباب التي تعيق تنفيذ الأحكام التحكيمية.
- إجراءات الاعتراض والطعن في قرارات التحكيم.
- استعراض حالات تنفيذ أو إلغاء أحكام تحكيمية.

اليوم الخامس: التفاوض وتسوية النزاعات قبل التحكيم

- أهمية التفاوض كوسيلة لتفادي النزاع.
- استراتيجيات التفاوض القانوني الفعال.
- الدمج بين التحكيم والوساطة في النزاعات المعقدة.
- تطبيقات عملية لحالات متعددة الأطراف.
- مراجعة شاملة لما تم دراسته في الدورة.
- تقديم تغذية راجعة فردية للمشاركين وخطة تطوير ذاتية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم عميق ومتخصص لمنهجيات التحكيم.
- تقليل الاعتماد على القضاء وتوفير الوقت والتكاليف.
- تعزيز مهارات التفاوض ضمن السياق القانوني.
- تقليل النزاعات التنظيمية داخل المؤسسة.
- دعم فرص الترقية المهنية في مجالات القانون وإدارة الأعمال.
- الاطلاع على أفضل الممارسات في إدارة الخلافات التجارية.
- بناء شبكة مهنية مع خبراء وممارسين في المجال.
- تحسين جودة القرارات القانونية داخل المؤسسات.

الخاتمة

تقدم دورة التحكيم وتسوية النزاعات محتوى متكاملاً يلائم التحولات التي تشهدها بيئة الأعمال القانونية.في عالم يتسارع فيه الإيقاع، تصبح الحاجة إلى وسائل بديلة لحل النزاعات أمرًا استراتيجيًا، وليس خيارًا تكميليًا.



تمنح الدورة المشاركين الأدوات والمفاهيم التي تمكنهم من اتخاذ قرارات قانونية فعالة، وتحقيق نتائج متوازنة تحفظ الحقوق وتجنب التصعيد.تمثل الدورة قيمة مضافة لكل من يعمل في قطاعات العقود، المشاريع، المالية، والطاقة، أو أي قطاع يتطلب التعامل المستمر مع النزاعات والتفاوض القانوني.من خلال هذه الدورة، يتحول المتدرب من طرف متأثر بالنزاع إلى طرف صانع للحلول.

