

أكاد

معهد
تدريب
الاعمال

برامج تدريب أعمال احترافية بمعايير دولية



القانون

التفاوض القانوني والتسويات القانونية

محتوى الدورة

مقدمة الدورة

تعتبر فنون التفاوض من الأدوات الأساسية في الميدان القانوني، حيث تلعب دورًا حيويًا في تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المختلفة والوصول إلى حلول مرضية. [دورة التفاوض القانوني والتسويات القانونية] تأتي لتقديم منهجية متكاملة ومعمقة حول أساليب التفاوض المبتكرة والاستراتيجيات الفعالة التي يمكن تطبيقها في سياقات قانونية متنوعة.

ستسلط الدورة الضوء على التقنيات المتقدمة للتحليل والتقدير، وكذلك الأطر التفاعلية التي تعزز من فهم التحديات وفرص التسوية في التفاوض على القضايا القانونية وبالتالي، سيكون للمشاركين فرصة فريدة لتطوير مهاراتهم وتحسين قدراتهم على إدارة المفاوضات بطريقة احترافية واستراتيجية، وذلك بغية تحقيق أفضل النتائج الممكنة للأمور القانونية التي يتم التعامل معها.

منهجية الدورة

أهداف الدورة

تقديم نظرة عامة على مبادئ وأساليب التفاوض في السياق القانوني

تعزيز القدرة على تحليل القضايا وتقدير التأثيرات والنتائج المحتملة لخيارات مختلفة

تعلم كيفية التفاعل بفعالية مع الأطراف المعنية، وبناء علاقات مثمرة تسهل التوصل إلى اتفاق

إكساب المشاركين مهارات تطبيق استراتيجيات التفاوض المختلفة في سياقات قانونية معقدة

تقديم إطار لفهم وتحليل التسويات القانونية وكيفية الوصول إلى حلول مرضية

تحفيز التفكير النقدي لتقييم الحلول واختيار أفضل الخيارات في مواقف التفاوض

الفئة المستهدفة

منهجية التدريب في دورة تكتيكات وتقنيات التفاوض القانوني والتسويات القانونية على مزيج متكامل من النظرية والعملية. سوف تقوم هذه

ترتكز

الدورة بتقديم الأساس النظري لأساليب التفاوض القانوني والتسوية القانونية، مع التركيز على التطبيقات العملية من خلال دراسات حالات حقيقية ومحاكاة لمواقف واقعية. سيتم تشجيع المشاركين على التفاعل ومشاركة خبراتهم، مما يعزز التعلم التعاوني. وتسهم الأنشطة التفاعلية، مثل ورش

العمل والمناقشات الجماعية والتمارين والمحاكاة ،في تعميق فهم المشاركين ومهاراتهم، وتزويدهم بأدوات عملية يمكنهم تطبيقها فوراً في مجالهم المهني.

محاورة الدورة

تفاصيل محاورة الدورة

عرض تفصيلي لمحاورة الدورة لبرنامج التفاوض القانوني والتسويات القانونية.

المحور ١

مبادئ التفاوض القانوني

أساسيات التفاوض القانوني

فهم التحضير والتخطيط

التفاوض التنافسي مقابل التعاوني

القواعد والأخلاق

تقنيات الاتصال الفعالة

نشاط عملي: محاكاة جلسة تفاوض

المحور ٢

استراتيجيات التفاوض

تحديد الأهداف والأولويات

التفاوض مع الأطراف المتعددة

التفاوض عبر الثقافات

فن التفاوض تحت الضغط

استخدام التحليل الرقمي

نشاط عملي: تطبيق استراتيجيات في سيناريو قانوني معقد

محاورة الدورة

تفاصيل محاورة الدورة

عرض تفصيلي لمحاورة الدورة لبرنامج التفاوض القانوني والتسويات القانونية.

المحور ٣

التسويات القانونية

أساسيات التسوية القانونية

أنواع التسويات والاتفاقيات

تقنيات التوفيق والتحكيم

التفاوض على شروط التسوية

الأموال الأخلاقية في التسوية

نشاط عملي: تطبيق عملي لعملية تسوية قانونية

المحور ٤

التفاعل والاتصال الفعال

مهارات الاستماع الفعال

تقنيات التحدث والإقناع القانوني

لغة الجسد والتعبير اللفظي

التفاعل بطريقة احترافية

نشاط عملي: تمارين في التواصل

محاورة الدورة

تفاصيل محاورة الدورة

عرض تفصيلي لمحاورة الدورة لبرنامج التفاوض القانوني والتسويات القانونية.

المحوره

النواحي المتقدمة في التفاوض

تكتيكات التفاوض المتقدمة

تحليل الخصم والتقدير

إدارة الصراعات والخلافات

التفاوض في بيئات معقدة

نشاط عملي: محاكاة موقف تفاوض معقد

مواعيد الدورة

المواعيد المتاحة

تم إنشاء هذه المواعيد والأسعار مباشرة من صفحة تفاصيل دورة التفاوض القانوني والتسويات القانونية.

| التاريخ | المكان | الرسوم |
|------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| من ٦ يوليو ولغاية ٠١ يوليو ٢٠٢٢ | روما، ايطاليا | \$5,850 |
| من ٣ اغسطس ولغاية ٧ اغسطس ٢٠٢٢ | مسقط، سلطنة عمان | \$3,550 |
| من ١٣ اغسطس ولغاية ٤ سبتمبر ٢٠٢٢ | جاكارتا، اندونيسيا | \$3,850 |
| من ٨٢ سبتمبر ولغاية ٢ اكتوبر ٢٠٢٢ | نيويورك، الولايات المتحدة الاميركية | \$5,250 |
| من ٦٢ اكتوبر ولغاية ٠٣ اكتوبر ٢٠٢٢ | دبي، الامارات العربية المتحدة | \$2,850 |
| من ٣٢ نوفمبر ولغاية ٧٢ نوفمبر ٢٠٢٢ | ميونيخ، المانيا | \$4,250 |
| من ١٢ ديسمبر ولغاية ٥٢ ديسمبر ٢٠٢٢ | مسقط، سلطنة عمان | \$3,550 |
| من ٦ يوليو ولغاية ٠١ يوليو ٢٠٢٢ | Online / Live | \$1,250 |