

المقدمة:

تُعد تسوية المنازعات بشكل فعال خطوة مهمة للحد من التكاليف الكبيرة والآثار السلبية التي قد تنتج عن النزاعات، لا سيما النزاعات التجارية، في الحالات التي تفشل فيها المفاوضات غير الرسمية في حل النزاع، فإن اللجوء إلى الوساطة أو التحكيم يُعتبر خيارًا أفضل وأقل تكلفة مقارنة بالتقاضي في المحاكم، الذي غالبًا ما يكون مكلفًا ويستغرق وقتًا طويلًا. تهدف هذه الدورة إلى تقديم رؤية معمقة للمشاركين حول أساليب حل النزاعات من منظور قانوني ومحام مختص، مع التركيز بشكل خاص على تقنيات التحكيم كوسيلة فعالة للحد من اللجوء إلى المحاكم، مما يساهم في تسوية النزاعات بطريقة أكثر سلاسة وكفاءة.

الفئات المستهدفة:

مدراء المشاريع الذين يتعاملون مع النزاعات خلال تنفيذ المشاريع.

مدراء العقود المكلفون بمتابعة تنفيذ الاتفاقيات وحل الخلافات.

مدراء المشتريات الذين يتعاملون مع العقود والموردين.

مدراء سلسلة التوريد والمقاولون الذين يواجهون نزاعات تعاقدية.

المهندسون المعماريون والمطورون الذين يواجهون قضايا قانونية خلال تنفيذ المشاريع.

المهنيون العاملون في مختلف الصناعات والذين يشاركون في إدارة العقود وتسوية المنازعات.

أي شخص يرى في نفسه الحاجة إلى تطوير مهاراته وخبراته في مجال تسوية المنازعات والتحكيم.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج التدريبي، سيتمكن المشاركون من:

تحديد المسار الصحيح والإجراءات المناسبة للتعامل مع النزاعات القانونية بطريقة فعالة.

تقليل احتمالية نشوء المنازعات التي قد تؤدي إلى اللجوء إلى الإجراءات القضائية المكلفة.

تطبيق القوانين والمتطلبات القانونية المحلية والدولية ذات الصلة بعمليات تسوية المنازعات.

توظيف المعرفة والخبرة في مجال التحكيم لتصميم شروط تفاوضية تُساعد في حل النزاعات.
استخدام قواعد قانون القضية (case law) لتحقيق أفضل النتائج القانونية ضمن مؤسساتهم أو بيئة عملهم.

الكفاءات المستهدفة:

المهارات المتعلقة بالمقاضاة القانونية.

مهارات التحكيم كوسيلة بديلة وفعالة لحل النزاعات.

مهارات الوساطة وتقنيات التفاوض.

فهم أطر فض المنازعات المعمول بها في دول مجلس التعاون الخليجي.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: أسس تسوية المنازعات

مقدمة شاملة عن مفهوم وعملية تسوية المنازعات.

استعراض مختلف الطرق المعتمدة في تسوية النزاعات، والتي تشمل:

المقاضاة القانونية.

التحكيم كبديل قضائي.

القانون التعاوني.

الوساطة كطريقة ودية.

التصالح بين الأطراف.

التفاوض لحل النزاعات.

التسهيل كعملية دعم.

مقدمة حول إجراءات المحاكم الدولية العليا وكيفية التعامل معها.

شرح مسار تقديم المطالبات القانونية.

التعرف على الإجراءات التمهيدية في القضايا القانونية.

مناقشة الوثائق المطلوبة في المحاكم.

إدارة القضايا القانونية بشكل احترافي.

قواعد الإفصاح في الإجراءات القضائية.

مراحل المحاكمة وكيفية التعامل معها.

الدور النهائي للقضاء في تسوية النزاعات.

الوحدة الثانية: تسوية المنازعات في دول مجلس التعاون الخليجي

استعراض نظام فض المنازعات البديل في دول مجلس التعاون الخليجي.

مفهوم التقييم المحايد المبكر للنزاعات وأهميته.

آليات التفاوض والتصالح داخل النظام القانوني الخليجي.

الوساطة كأداة لحل النزاعات.

التحكيم وأهميته في النظام القضائي الخليجي.

التأكيد على أهمية وجود بدائل قانونية لحل النزاعات خارج المحاكم.

الوحدة الثالثة: نظم القانون

التعريف بنظام القانون المدني ومبادئه الأساسية.

فهم التدوين القانوني وأثره على تسوية النزاعات.
تقسيم نظام القانون المدني إلى مجموعات فرعية وفهمها.

الوحدة الرابعة: نظام القانون الشائع

التعرف على قرارات المحاكم وتأثيرها.
فهم القوانين التشريعية وكيفية تطبيقها ضمن نظام القانون الشائع.

الوحدة الخامسة: التحكيم الدولي

مقدمة عامة عن التحكيم الدولي وأهميته.
التفرقة بين التحكيم المؤسسي والتحكيم المخصص.
التعريف بعملية التوسط ومبادئها الأساسية.

الوحدة السادسة: التحكيم في دول مجلس التعاون الخليجي

كيفية صياغة شروط التحكيم الدولي داخل العقود.
مراحل صدور حكم التحكيم وآليات تنفيذه.
دراسة قانون التحكيم الدولي الحديث والتطورات الأخيرة.
مقارنة المنافع والمساوئ بين:
التحكيم كوسيلة بديلة لحل النزاعات.

المقاضاة في المحاكم.

التوسط كآلية ودية للتسوية.