



## التطوير المتقدم والابداع القانوني للقانونيين وأعضاء الادارة القانونية

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$) )	احجز مقعدك
١٧ أغسطس - ٢١ أغسطس ٢٠٢٥	شرم الشيخ	٢٨٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### الأهداف:

- مما لاشك فيه وبلا هوية فإن العمل القانوني في أي شركة أو مؤسسة أو وزارة أو مصرف أو مكتب إستشارات قانونية، أعمال المحاماة والجهات القضائية المختلفة يمثل حجر الزاوية وإن شئنا الدقة نقول أنه يمثل رهانة الميزان لإدارة تلك الجهات، لأنه كلما كان العمل أياً كانت طبيعة يستند الى قواعد وأصول تستهد من النصوص وللأحكام والقواعد القانونية كلما جاء هذا العلم صحيحاً ومنتجاً لأثاره ومحققاً لأهدافه.
- من أجل ذلك بتعين تنمية مهارات القانونيين بهذا العمل القانوني في شتى مناحى الجوانب القانونية التي يقوون بممارستها سواء في الإدارات القانونية أو الشؤون الإدارية العقود وغيرها من القطاعات والإدارات والمكاتب الإستشارية وأعمال المحاماة والمحاكم النيابة.
- وإنه لم الثابت أن الأنشطة القانونية في أي إدارة لاتخرج عن الأنشطة المتعلقة بفنون الدفاع في العاوي القضائية وأسلوب إعداد المذكرات والمستندات خاصتها، وتقدير الرأي القانوني في مسألة معينة، ناهيك عن أساليب إعداد ومراجعة العقود وبحث التظلمات وإصابات العمل والقرارات التي تتخذها الجهات الإدارية المختلفة والأعمال القانونية باللجان على إختلاف أنواعها.

### الأهداف التفصيلية:



تنمية وتطوير المهارات القانونية لدى الفئات الثمانية مسبقة الإشارة والعمل على ترسيخ أساليب العمل القانوني بها يضمن تحقيق الأهداف المرجوة في ظل المستجدات من نظم العولمة والخصخصة والتحكيم التجاري الدولي الإلكتروني وبرز هابن النظرية والتطبيق في كافة الأعمال القانونية سألقة البيان

## المستفيدون:

- مدراء الإدارات القانونية والشؤون الإدارية وشؤون الموظفين
- أعضاء الإدارات القانونية بالجهات منقدهم الذكر
- أعضاء النيابة العامة والنيابات المتخصصة
- المحامون بهكاتب المهامة
- الباحثون القانونيون بالجهات المختلفة
- المستشارون القانونيون بالجهات والهكاتب المتخصصة
- المختصون بإدارة العقود وشؤون الموظفين
- القانونيون بهينات قضايا الدولة (قضايا الحكومة)

## محتويات البرنامج:

### الوحدة الأولى:

#### مهارات وفنون الدفاع أمام المحاكم الجنائية المدنية

- مهارات وفن الدفاع أمام المحاكم الجنائية
- المهامة فن وعلم
- المهامة مهنة الجابرة
- مفهوم المرافعة
- الشروط الهامة في المرافعة
- مبادئ المرافعة وعناصرها أساليب المرافعة التطبيقية
- أحكام المرافعة
- مقومات المرافعة الجيد كيفية قهر القلق عند المرافعة
- أسلوب صياغة مذكرات القضايا



- كيفية إعداد صحف الدعاوي وصحف الاستئناف والطعن
- من هو القائد ومن هو الهدير
- القيادة وأنهاطها
- المهارات المشتركة للقادة
- العواهل التي تحد من فاعلية القيادة
- دليل القيادة الناجحة
- معايير اختيار الهدير الكفاء
- الأستراتيجية التي يجب أن يتبعها الهدير
- التنسيق والأنتصال
- كيفية توفير الوقت للعملية الإدارية
- أخطاء الهدير وكيفية تجنبها
- التفويض وقواعده
- شروط تفويض السلطة
- درجات التفويض
- التفاوض الفعال المبادئ والشروط
- خصائص التفاوض ومحددات نجاحه
- خطوات عملية التفاوض
- استراتيجيات التفاوض

#### الوحدة الثانية:

مهارات الهدير القانوني الكفاء والأخطاء الشائعة التي يقع فيها والأساليب الحديثة لتجنبها:

- تكتيكات التفاوض
- طرق تدريب فريق التفاوض
- مائدة التفاوض وأنواعها
- السلطة المختصة بالأحالة للتحقيق والسلطة المختصة بإجرائه
- أثر ازدواج سلطة التحقيق
- القيود الواردة على سلطة الإحالة
- التكاليف بالحضور للتحقيق وأحكامه
- تدوين التحقيق ومبادئه



- هل يشترط الاستعانة بكاتب للتحقيق
- الضوابط الحاكمة لهضرتللتحقيق
- كيفية إعداد هذكرة التصرف في التتحقيق
- أسلوب فحص وثائق وهستندات التتحقيق
- الهعاينة كأحد إجراءات البحث عن الأدلة
- أسلوب سهاق شهادة الشهود
- إجراءات التفتيش
- أعهالالخبرة
- الإسجواب والهواجهة
- الاستعانة بالجهات الأهنية في جميع الاستدلالات
- سلطة التصرف في التتحقيق
- أوجه التصرف في التتحقيق
- الحفظ الهوقت للتحقيق وحالاته وأثاره
- الحفظ القطعي للتحقيق وحالاته
- ضوابط الإحالة الى الهحاكمة
- أهنية العقود في ظل تنظيم الولهه
- هته تظهر أهنية وقيهه العقد
- أنواع وتقسيمات العقود
- هرحله هه قبل إبرام العقد وخصائصها
- هرحله صياغه العقد وأهينتها
- هرحله تنفيذ العقد كهه القانون
- خصائص صياغه العقد
- كيفية تدارك الأخطاء في صياغه العقد

الوحده الثالثة:

كيفية إجراء التتحقيق بإقتدار

الوحده الرابعة:

مهارات التعاقد وأساليبه وهشكلاته الههليه:



- عقد البيع الدولي وأحكامه
- كيفية إدارة العقد الخارجي
- الاعترافات المستندية وخطابات الضمان وأهميتها في تنفيذ العقد الخارجي
- أساليب التعاقد السبعة
- المناقصة العامة وأحكامها
- المناقصة المحدودة والمناقصة المحلية
- الممارسة العامة والمحدودة
- الأهر المباشر وأواهر التكليف
- المسابقة وأحكامها
- المشكلات العملية في عملية التعاقد وأساليب حلها
- تعريف القرار الذي تتخذه الإدارية
- الأركان التي يؤسس عليها الأهر أو القرار الإداري
- الأواهر الإدارية التنظيمية (اللوائح)
- الأواهر الإدارية
- الفردية (القرارات الفردية)
- كيفية صياغة القرار ومراجعته بأحتراف
- الفرق بين التفويض والإنابة والحلول في القرارات
- الفرق بين التكليف والندب
- سحب القرار الإداري وأحكامه
- إلغاء القرار الإداري وقواعده
- والفرق بين سحب القرار وإلغائه
- هل يجوز تصحيح قرار معيب بقرار لاحق
- كيفية تنفيذ القرارات وإمتهياز جهات الإدارة في ذلك
- الهدية القانونية التي يجوز فيها سحب القرارات
- القرارات التي يجبها دون التقيد بجهة زمنية
- رقابة القضاء على القرارات رقابة مشروعية
- الفرق بين القرار الباطل والقرار المنعقد
- القرارات والأعمال التي لا تخضع لرقابة القضاء
- القواعد القانونية للعلم اليقيني والعلم الظني بالقرار
- أسلوب بحث التظلم وقواعده
- الهدد القانونية لبحث التظلم



- كيفية عرض هذطرة بنتيجة بحث التظلم على صاحب الصلاحية
- هدي جواز التظلم من ذات الموضوع

الوحدة الخامسة:

طيفية إعداد ومراجعة القرارات والأنسلوب النهوذي لبحث التظلمات بشأنها

أساليب التدريب:

المحاضرات النقاشية:

وتهدف إلى نقل المفاهيم الفلسفية والمعارف الأكاديمية إلى المشاركين بها يساعدهم على تكوين الإطار المعرفي الذي يهكن الانطلاق منه لبناء المحاور الأساسية التي ينطلق منها البرنامج.

المناقشات الجماعية:

وتهدف إلى تبادل الخبرة والمعرفة بين منفذ البرنامج والمشاركين فيه، وبها يساهم في تكوين ثقافة مشتركة بين الجميع تسهم بعد ذلك بنقل تلك الثقافة إلى الواقع التطبيقي في شكل برنامج عمل تطويري للتطبيق السليم للمنظومة التدريبية.

ورش العمل:

وتهدف إلى توجيه المشاركين في مجموعة من الورش التدريبية التي يسعى من خلالها المدرب Plan Action إلى ترجمة الموضوعات التي يدور حولها البرنامج في شكل خطة عمل تطويرية نتيجتها دليل تطبيقي يهكن للمشاركين الاسترشاد به في عملية نقل أثر التدريب إلى الواقع العملي وبها يظهر في شكل نتائج ملموسة على الأداء الكلي.