

# تسوية المنازعات والتحكيم في العقود

كيغالي - رواندا

21 - Sep 2026 - 25 - Sep 2026

\$5,500

**GENTEX**<sup>®</sup>  
TRAINING CENTER



## المقدمة

العقود هي الأساس لعدد لا يحصى من النشاطات التجارية، ولكن يمكن أن تنشأ الخلافات. تعتبر الاستراتيجيات الفعالة لتسوية المنازعات ضرورية لتقليل الاضطراب وحماية المصالح وتحقيق نتائج عادلة. يزود هذا البرنامج المكثف الذي يستمر خمسة أيام، والذي يقدمه مركز جينتكس للتدريب، المشاركين بالمعرفة والمهارات العملية اللازمة للتعامل مع نزاعات العقود واستكشاف طرق بديلة لتسوية المنازعات RDA ، وخاصة التحكيم. من خلال ورش العمل التفاعلية، ودراسات الحالات المثيرة للاهتمام ، والمحاكاة الواقعية، ستكتسب فهماً شاملاً للنزاعات المتعلقة بالعقود الشائعة، واستكشاف خيارات مختلفة لحل النزاعات، وتطوير استراتيجيات لتقديم حجج مقنعة وتحقيق حلول ناجحة.

## أهداف دورة تسوية المنازعات والتحكيم في العقود:

- إتقان المبادئ الأساسية للنزاعات المتعلقة بالعقود وتأثيرها على العلاقات التجارية.
- تطوير فهم قوي لآليات حل النزاعات المختلفة، بما في ذلك التفاوض والوساطة والتحكيم.
- تعرف على الاعتبارات الأساسية لاختيار الطريقة الأنسب لحل النزاعات لمختلف السيناريوهات.
- استكشاف الإطار القانوني الذي يحكم التحكيم ومزاياه مقارنة بالتقاضي.
- تطوير المهارات اللازمة لصياغة اتفاقيات التحكيم الفعالة والتحضير لإجراءات التحكيم.
- إتقان تقنيات تقديم الحجج بشكل مقنع والدفاع بفعالية أمام هيئة التحكيم.
- تعلم استراتيجيات التفاوض على التسويات وتحقيق قرارات مقبولة للطرفين.
- قم بتحليل دراسات الحالة الواقعية لفهم كيفية تعامل المؤسسات الناجحة مع نزاعات العقود وحلها.



- قم بصياغة خطة عمل مخصصة لتنفيذ استراتيجيات فعالة لحل النزاعات داخل مؤسستك.

## منهجية الدورة

يستخدم هذا البرنامج التفاعلي نهجاً يركز على المشاركين. فهو يمزج بين المحاضرات التي يلقيها خبراء قانونيون وخبراء في حل النزاعات مع ورش عمل جذابة ومناقشات جماعية وتحليل دراسات الحالة ومحاكاة لعب الأدوار في جلسات التفاوض والتحكيم وفرص التعلم من نظير إلى نظير. يشارك المشاركون بنشاط في صياغة شروط التحكيم التخييلية، وتطوير استراتيجيات القضية، وممارسة مهارات التفاوض والمناقشة. من خلال التعلم التجريبي، يكتسب المشاركون الأدوات العملية والمعرفة النظرية اللازمة للتعامل مع نزاعات العقود بثقة، واستكشاف خيارات بديلة لحل النزاعات بشكل فعال، والمساهمة في تحقيق نتائج إيجابية.

## الفئات المستهدفة

- مديرو العقود والإداريون والمهنيون القانونيون المشاركون في عمليات حل النزاعات.
- أصحاب الأعمال والمديرين التنفيذيين والمديرين الذين يسعون إلى تعزيز مهاراتهم في إدارة منازعات العقود.
- قادة المشاريع والمتخصصون في المشتريات المهتمون باستكشاف طرق بديلة لحل النزاعات.
- أي شخص مهتم بتطوير المعرفة والمهارات اللازمة للتعامل مع نزاعات العقود بشكل فعال والدفاع عن مصالحه.



## محتوى دورة تسوية المنازعات والتحكيم في العقود:

### اليوم الأول: فهم منازعات العقود: الأسباب والآثار وآليات الحل

- الكشف عن الأسباب الشائعة للنزاعات المتعلقة بالعقود وتأثيرها المحتمل على الشركات
- استكشاف الخيارات المختلفة لحل النزاعات: التفاوض والوساطة والتحكيم والتقاضي
- تقييم مزايا وعيوب كل آلية لحل النزاعات

### اليوم الثاني: إزالة الغموض عن التحكيم: الإطار القانوني والمزايا

- فهم الإطار القانوني الذي يحكم التحكيم في العقود
- استكشاف مزايا التحكيم مقارنة بالتقاضي: السرعة والسرية والفعالية من حيث التكلفة
- تعلم الاعتبارات الأساسية لصياغة شروط التحكيم الفعالة في العقود

### اليوم الثالث: التحضير للتحكيم: استراتيجية القضية، وجمع الأدلة، والمرافعة

- تطوير استراتيجيات القضية الفعالة لإجراءات التحكيم
- إتقان تقنيات جمع الأدلة وتقديمها لدعم حججك
- تعلم مهارات المرافعة المقنعة وعرض قضيتك أمام هيئة التحكيم



## اليوم الرابع: عملية التحكيم: من البداية إلى التحكيم والتنفيذ

- فهم مراحل إجراءات التحكيم: البدء، إجراءات الاستماع، وإصدار الجائزة
- استكشاف استراتيجيات التفاوض على التسويات وتحقيق قرارات مقبولة للطرفين
- تعلم تقنيات التواصل والتعاون الفعال أثناء عملية التحكيم

## اليوم الخامس: تحسين استراتيجيات حل النزاعات: تخطيط العمل ودراسات الحالة

- تحليل دراسات الحالة في العالم الحقيقي لاستراتيجيات حل النزاعات الناجحة
- تحديد أفضل الممارسات لإدارة العقود المستمرة وتقليل النزاعات
- صياغة خطة عمل مخصصة لتنفيذ تقنيات فعالة لحل النزاعات داخل مؤسستك

## الخاتمة:

من خلال إكمال هذا البرنامج الشامل الذي يقدمه مركز جينتكس للتدريب بنجاح، يكتسب المشاركون مجموعة أدوات قيمة للتعامل مع نزاعات العقود بثقة. وسيكونون مجهزين لتحليل الخيارات، والتحضير للتحكيم بفعالية، والدفاع عن مصالحهم بشكل مقنع. وهذا يمكّنهم من حل النزاعات بكفاءة، وتقليل الاضطرابات، والمساهمة في تحقيق نتائج ناجحة تحمي العلاقات التجارية وتحمي المصالح التنظيمية.