

# التطوير المتقدم والابداع القانوني للقانونيين وأعضاء الادارة القانونية

بتاريخ

الرسوم ( )

سجل الآن

٣١ ديسمبر - ٣١ ديسمبر ١٩٦٩



الأهداف:

- مما لاشك فيه وبلا هرية 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 الهميزان لإدارة تلك الجهات، لأنه كلما كان العمل أيا كانت طبيعة يستند الى قواعد وأصول تستهد من النصوص وللأحكام والقواعد القانونية كلها جاء هذا العلم صحيحا وهنتجا لاثاره وحققا لأهدافه.
- من أجل ذلك بتعين تنهية مهارات القائمين بهذا العمل القانوني في شتى مناحي الجوانب القانونية التي يقومون 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

## الأهداف التفصيلية:

تنمية وتطوير المهارات القانونية لدى الفئات الثمانية مسبوقة الإشارة والعمل على ترسيخ أساليب العمل القانوني بها يضمن تحقيق الأهداف المرجوه في ظل المستجدات من نظر العولمة والخصخصة والتحكيم التجاري الدولي الإلكتروني وبرز ما بين النظرية والتطبيق في كافة الأعمال القانونية سالفه البيان

## المستفيدون:

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

## محتويات البرنامج:

### الوحدة الأولى:

### مهارات وفنون الدفاع أمام المحاكم الجنائية المدنية

- مهارات وفن الدفاع أمام المحاكم الجنائية
- المحاماة فن وعلم
- المحاماة مهنة الجبارة
- مفهوم المرافعة
- الشروط العامة في المرافعة
- مبادئ المرافعة وعناصرها أساليب المرافعة التطبيقية

- أحكام المرافعة
- مقومات المترافع الجيد كيفية قهر القلق عند المرافعة
- أسلوب صياغة مذكرات القضايا
- كيفية إعداد صحف الدعاوي وصحف الاستئناف والطعن
- من هو القائد ومن هو الهدير
- القيادة وأنماطها
- المهارات المشتركة للقادة
- العوامل التي تحد من فاعلية القيادة
- دليل القيادة الناجحة
- معايير اختيار الهدير الكفاء
- الاستراتيجية التي يجب أن يتبعها الهدير
- التنسيق والاتصال
- كيفية توفير الوقت للعملية الإدارية
- أخطاء الهدير وكيفية تجنبها
- التفويض وقواعده
- شروط تفويض السلطة
- درجات التفويض
- التفاوض الفعال الهادئ والشروط
- خصائص التفاوض ومحددات نجاحه
- خطوات مهلية 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 بالإحالة للتحقيق والسلطة المختصة بإجرائه
- أثر ازدواج سلطة التحقيق
- القيود الواردة على سلطة الإحالة
- التكليف بالحضور للتحقيق وأحكامه
- تدوين التحقيق ومبادئه

- هل يشترط الاستعانة بكاتب للتحقيق
- الضوابط الحاكمة لهضرتلتحقيق
- كيفية إعداد هذكرة التصرف في التحقيق
- أسلوب فحص وثائق وهستندات التحقيق
- الرعاينة كأحد إجراءات البحث عن الأدلة
- أسلوب سماع شهادة الشهود
- إجراءات التفتيش
- أعمالالخبرة
- الإسجواب والهواجهة
- الاستعانة بالجهات الأمنية في جميع الاستدلالات
- سلطة التصرف في التحقيق
- أوجه التصرف في التحقيق
- الحفظ الهوقت للتحقيق وحالاته وأثاره
- الحفظ القطعي للتحقيق وحالاته
- ضوابط الإحالة الى الهاكمة
- أهمية العقود في ظل تنظيم الولة
- متى تظهر أهمية وقيمه العقد
- أنواع وتقسيهات العقود
- مرحلة ها قبل إبرام العقد وخصائصها
- مرحلة صياغة العقد وأهيتها
- مرحلة تنفيذ العقد كها القانون
- خصائص صياغة العقد
- كيفية تدارك الأخطاء في صياغة العقد

الوحدة الثالثة:

كيفية إجراء التحقيق بإقتدار

الوحدة الرابعة:

مهارات التعاقد وأساليبه ومشكلاته العمليه:

- عقد البيع الدولي وأحكامه
- كيفية إدارة العقد الخارجي

- الاعترادات المستندية وخطابات الضمان وأهميتها في تنفيذ العقد الخارجي
- أساليب التعاقد السبعة
- المناقصة العامة وأحكامها
- المناقصة المحدودة والمناقصة المحلية
- الممارسة العامة والمحدودة
- الأثر المباشر وأواخر التكليف
- المسابقة وأحكامها
- المشكلات العملية في عملية التعاقد وأساليب حلها
- تعريف القرار الذي تتخذه الإدارية
- الأركان التي يؤسس عليها الأثر أو القرار الإداري
- الأوامر الإدارية التنظيمية (اللوائح)
- الأوامر الإدارية
- الفردية (القرارات الفردية)
- كيفية صياغة القرار ومراجعتها باحتراف
- الفرق بين التفويض والإنابة والحلول في القرارات
- الفرق بين التكليف والندب
- سحب القرار الإداري وأحكامه
- إلغاء القرار الإداري وقواعده
- ما الفرق 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 بهدة زمنية
- رقابة القضاء على القرارات رقابة مشروعية
- الفرق بين القرار الباطل والقرار المنعدم
- 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 والأسلوب النهوذي لبحث التظاهرات 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 الحوار 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 تجهيع المشاركين في مجموعة من الورش التدريبية التي يسعى من خلالها المدرب Action دليل نتيجتها تطويرية عمل خطة شكل في البرنامج حولها يدور التي الموضوعات ترجمة إلى Plan تطبيقي يهكن للمشاركين الاسترشاد به في عملية نقل أثر التدريب إلى الواقع العملي وبها يظهر في شكل نتائج موهوسة على النداء الكلي.

00971504646499 

info@britishtc.org 

www.britishtc.org 