



الكلية العربية  
للسوق الأدبي

## الكفاءة المهنية في كتابة الاستشارات القانونية

Dubai, United Arab Emirates  
AlNahda 1 - Saheel Tower 1  
Office No. 801  
Toll free: 800 22 64  
Tel: +(971) 439 74 700  
Fax: +(971) 439 74 703  
E-mail: info@arabicacademy.me

Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia  
Tel: +(966) 114 903 763  
Fax: +(966) 114 903 764

Istanbul, Turkey  
Tel: +(90) 212 872 86 03  
Tel: +(90) 212 872 86 04

Doha, Qatar  
Tel: +(97) 444 528 089

## مقدمة عامة عن الدورة :

أشرس المعارك في نطاق الجسد الواحد تقع دوماً بين الضمير الحي «النفس اللوامة» وبين الشهوة. وفي المنشآت التجارية، يحل محل الشهوة الرغبة في الربح والكسب، والذي لواه لما أنشئت المنشأة من الأساس، ويقوم المستشار القانوني (أو إدارة الشؤون القانونية) مقام الضمير الحي للمنشأة، فالمستشار القانوني في الشركات، هو ضميرها الحي، الذي يدافع عن موظفيها في وجه قرارات إدارتها، وهو كذلك الذي يحاسب موظفيها عند الإخلال بمقتضيات العمل وأدبياته، وهو الذي يساعد الإدارة على اتخاذ القرار الصحيح والسليم قانونياً. فالمستشار القانوني لا ينظر إلى الأمور في بادئ الأمر بلغة الربح والخسارة، ولكنها ينظر إليها من خلال التبعات والمخاطر القانونية.

والأمر لا يختلف كثيراً في مجال الجهات الادارية التي تحتاج المستشار القانوني في التحقيقات الادارية، وصياغة القرارات والتتأكد من مدى مطابقتها لأحكام القانون، بالإضافة لإسداء النصائح القانونية في المجالات المختلفة. ولعل الغالبية يعرفون حجم الطلب على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية والمدي الهائل المتقدم الذي وصلت إليه الاستشارة القانونية في أعمال المحامين في أوروبا وأميركا وبقى آخر من العام بحيث أصبحت معظم شركات المحاماة المعروفة والعريقة في العالم هي تلك الشركات التي تتخذ من دراسة ومعالجة المخالفات القانونية نشاطاً رئيساً بل ربما وحيداً لها. إذ تلجأ إليها الشركات التجارية الكبرى بل والحكومات أحياناً للحصول على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية في مجالات مختلفة.

والمشورة والاستشارة فيهما معنى النصائح، وغالباً ما تسمى المشورة والاستشارة بالنصيحة وإن كانت النصيحة لا تقدم من الناصح إلا بناء على طلب مستنصر بالنصيحة والمشورة والاستشارة كما هو النصيحة من مستلزماتها الصدق والأمانة والإخلاص، والرأي مشتق من «رأي» والرأي هو رأي العين كما صور رأي العقل أي النظر بالعين أو العقل ومن يعطي رأيه فإنما يكون قد أنسى نصيحة بعد إعمال وقمع عقلي. الأمر الذي يتطلب من المستشار القانوني الإلمام بالعديد من المهارات التي تمكنه من آداء مهمته على الوجه الأكمل دون تعريض نفسه أو إدارته أو من يمثله لأي عواقب قانونية بسبب الرأي المقدم منه.

## المحتويات الأساسية :

### الوحدة الأولى:

#### المهارات الفنية لتقديم الاستشارة القانونية

##### كيفية اكتساب مهارات الاستماع

مهارات الاقتراب من المستمع مهما كان مستوى التعليمي أو بيته عمله.

فن التحدث بطلاقه وتوقع الردود والاستعداد لكل سؤال بإجابة.

##### تقنيات طرح الأسئلة وتجنب الأسئلة السلبية

كيفية اكتساب الثقة بالنفس للتعامل مع طالب الاستشارة

حرافية المستشار القانوني بالنظر إلى التبعات والمخاطر القانونية

إيجاد الثغرات في الجدار القانوني (المرور منها أم تأمينها)

إعتقداد البعض بأنهم وصلوا إلى مرحلة من العلم والتجربة تمكنهم من الاستغناء عن المستشار القانوني والتعامل مع ذلك.

دور المستشار القانوني بأن يبعد بالمنشأة وإدارتها وموظفيها عن المسائلة القانونية.

المستشار القانوني لا يعدو رأيه أن يكون استشارة لصاحب الصلاحية أن يأخذ بها، أو لا

مسؤولية المستشار القانوني

المستشار القانوني الناجح والخروج من نطاق النظرية إلى حيز التطبيق

المعرفة العملية بخبايا المجال الذي يعمل فيه المستشار القانوني

صياغة التعديلات المطلوبة بالصيغة القانونية.

## الوحدة الثانية:

### مهنية الاستشارة القانونية في القرارات الادارية

#### القسم الأول: الجريمة التأديبية

- كيفية التعرف على وجود جريمة تأديبية
- الخطأ أو الآثم الإداري وكيفية تمييزه.
- الفروق الجوهرية بين الجريمة الادارية والجريمة الجزائية.

#### القسم الثاني: التحقيق الاداري

- كيف يمكن إثبات الجريمة من خلال التحقيق الإداري
- المعاينة أحد وسائل الأثبات
- إثبات الجريمة من خلال المستندات وباقى الأوراق التي تتعلق بالمخالفة التأديبية
- إثبات الجريمة من خلال البينة والقرائن
- كيفية جمع الاستدلالات
- ضوابط التفتيش الإداري
- الجوانب الفنية في التحقيق التأديبي
- كيفية فتح محضر التحقيق وتفاصيل تحريره
- وسائل إعلام المخالف بالمخالفة المنسوبة إليه وموعد التحقيق معه
- حق المحقق في التصدي للتحقيق في المخالفات التأديبية التي تكتشف أثناء التحقيق
- سلطات المحقق إذا ثبتت له أثناء التحقيق أن المخالفة تشكل جريمة جزائية مثل الاختلاس أو التزوير
- الضوابط القانونية والفنية لتقديم مذكرة رأي نهائية في القرار التأديبي
- ضوابط الجزاء التأديبي
- مهارات دراسة الأدلة المادية والقولية في التحقيق التأديبي
- استخدام البينة والقرائن لإثبات في التحقيق التأديبي
- الأساليب المختلفة لوقف التحقيق

### القسم الثالث: القرارات الإدارية

- ماهية القرار الإداري ... و أركانه
- كيفية إنشاء قرار إداري
- أنواع القرارات الإدارية المختلفة
- المنشورات والأوامر المصلحية .
- الإجراءات الداخلية .
- القرارات الإدارية المنشئة والكافحة .
- ما هي القرارات الإدارية الفردية.
- كيفية نفاذ القرارات الإدارية واللوائح
- هل يمكن أن يكون القرار الإداري رجعياً؟
- تقنية تصحيح القرار أو اللائحة
- كيف يمكن سريان القرارات الإدارية في مواجهة الأفراد
- نهاية القرارات الإدارية واللوائح.
- إبطان القرار الإداري واللائحة وانعدامهما
- وسائل الطعن على القرارات واللوائح الإدارية
- قضاء الإلغاء وقضاء التعويض والقضاء الكامل ... الفروق الجوهرية ومتى يتم استخدامهم
- الاتجاه الحديث في اختصاص القضاء الإداري
- عيوب القرار الإداري
- ما هي القرارات الإدارية المحصنة ضد الطعن عليها أمام القضاء الإداري

### الوحدة الثالثة :

#### دور المستشار القانوني في العقود المحلية والدولية

التخطيط لمفاوضات العقود ومهارات التفاوض  
وسيلة تحديد الأهداف المطلوب تحقيقها بشكل مباشر.  
التوصل لتحديد الظروف أو الملابسات التي من الممكن أن تؤثر في الموقف التفاوضي.  
كيفية تحديد موضوعات التفاوض.  
مهارة دراسة موضوعات التفاوض وجمع البيانات عنها مقدماً.  
وسائل جمع كافة المعلومات الممكنة عن الطرف الآخر في المفاوضات.  
أهمية اختيار وتحديد مكان التفاوض.  
على أي أساس يمكن اختيار المفاوض.  
تحديد استراتيجية المفاوضات والتكتيكات المصاحبة له  
إيجاد الفرص البديلة المتاحة أمام المفاوض.  
الصعوبات التي تواجه المستشار القانوني.

التعرف على السلوك المتوقع من المفاوض الآخر.

المبادئ الحاكمة لاختيار استراتيجيات وتقنيات التفاوض

أمثلة لتوضيح الفرق بين الاستراتيجية والتقنيك:

فن وعلم التفاوض في عقود التجارة الدولية.

مواصفات المفاوض الماهر ومهاراته الشخصية التي يتبعها أن تتوافر في مسلك المتفاوض

كيف يمكن إبداء الاستياء وعدم القبول .

تقنية تمييع الموقف، وإعطاء معلومات لمجرد جذب الانتباه .

إكتساب مهارة تغيير مجري المناقشة، أو إثارة المفاوض الآخر.

كيف يمكنك محاصرة الطرف الآخر في ركن ضيق أثناء المفاوضات.

مهارة الاستماع، ومهارة الاقناع

استخدام جميع الإمكانيات الممتاحة بصورة تمكن من التأثير على المفاوض الآخر بشكل قوي ودفعه إلى الاقتناع .

الإدراك الجيد الناتج عن اليقظة الذهنية والإخلاص المستمر للتعبير عن الأهداف

كيفية إكتساب مهارة استخدام الوقت

اختيار التوقيت المناسب للتشدد في الاقتراح أو التساهل فيه وقبول الاقتراح المضاد

من يجب تضييع الوقت لتحقيق مكاسب مادية.

الاحتياطات الضرورية لحسن صياغة العقد النهائي الحاسمة والحذر في تلقي صياغة من الطرف الآخر.

استخدام نماذج العقود السابقة بطريقة تلقائية وخطورته .

الاستعداد لعملية الصياغة.

كيف يمكن مراعاة المعنى الدقيق الذي يحقق رغبات العميل

كيفية الاحتياط لاحتمالات المستقبل .

مهارات الالامام بالمحظوظ الإجمالي لعقود التجارة الدولية لصياغته بالأسلوب الأمثل

النص على أسلوب تسوية المنازعات

ملحق العقد الأجراهية والوثائقية والأحصائية والفنية.

#### الوحدة الرابعة :

#### الاستشارات القانونية في مجال فض المنازعات

##### أولاً : صياغة شرط التحكيم

- كيفية صياغة نموذج لشرط تحكيم متكملاً بالاركان

- أهمية الاتفاق على ميعاد التحكيم

- تحديد القانون الواجب التطبيق على المسائل الإجرائية والفرق بين تحكيم الحالات الخاصة Ad hoc والتحكيم

المؤسس - كيفية تكوين هيئة التحكيم

- الخبرات والمعرفة للمحكمين في طبيعة موضوع النزاع أو موضوع العقد المتنازع عليه.

- تحديد المؤهلات والصفات التي يجب أن يتحلى بها المحكم

- حكم محكمة استئناف باريس في حكمها الصادر في 17 أكتوبر 1991 م ببطلان شرط التحكيم الذي اقتصر فيه الخصوم

على تحديد المقر دون أسماء المحكمين ولا طريقة تعينهم.

- وجوب إمام المستشار القانوني بمراكز التحكيم التي لا تعطي الاطراف حرية اختيار هيئة التحكيم.
- أهمية تحديد مكان أو مقر التحكيم
- الإعتبارات التي يتبعن على المستشار القانوني مراعاتها عند تحديد مقر التحكيم في شرط التحكيم
- تحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع
- التحكيم بالصلح وتبصير الأطراف بالفرق بين التحكيم وفقا لقواعد قانونية والتحكيم بالصلح.
- أهمية تحديد لغة التحكيم
- المادة 17 من قواعد التحكيم لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي Uncitral
- الإشارة إلى كيفية الإشعارات للأطراف
- العناصر الأخرى الهامة التي يحذ النص عليها في شرط التحكيم

### ثانياً: صياغة مشارطة التحكيم

- مفهوم مشارطة التحكيم
- بعض نماذج مشارطات التحكيم

### ثالثاً: الاستشارة في الدعاوى القضائية

- كيفية دراسة الدعوى القضائية واستخراج الدفوع
- أقسام الدفوع وكيفية التمييز بينها
- الدفوع ثلاثة أنواع أو أقسام استقر عليها الفقه
- ماهية الدفوع الشكلية
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص المحلي .
- الدفوع الخاصة بالإحالة للارتباط .
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص الولائي والنوعي والقيمي.
- الدفوع الخاصة باعتبار الدعوى كأن لم تكن مختلفة أسبابها .
- النظام القانوني للدفوع الشكلية وكيفية التعامل معها إبداء وردأ .
- القواعدة المنظمة للدفوع الشكلية
- ماهية الدفوع الموضوعية ومتى يتم الاستناد إليها
- هل يمكن تعداد الدفوع الموضوعية ..؟
- تكييف الدفع الموضوعي وإثباته
- حقيقة الدفع بعدم قبول الدعوى
- شروط الدفع بعدم القبول

#### رابعاً : الأصول الفنية والقانونية لصياغة استدعاء الدعاوى والمذكرات القضائية

- المذكرات التي تقدم من المدعي والمدعى عليه في الدعاوى المدنية
- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجنائيات
- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجناح
- كيفية كتابة استدعاء الطعن في المواد المدنية والتجارية

#### الوحدة الخامسة :

ورشة عمل مكثفة للتدريب على كتابة مذكرات الرأي وتقديم الاستشارات القانونية على اختلاف أنواعها

#### المستهدفون :

- المحامون والباحثون القانونيون بالجهات المختلفة.
- المختصون بإدارات العقود.
- الموظرون المختصون بإدارات التشريع.
- المختصون بوزارات الشؤون القانونية.

٩٧١ (٤) ٣٩٧٤ ٧٠٠

٩٧١ (٤) ٣٩٧٤ ٧٠٣

register@arabicacademy.me

www.arabicacademy.me

Toll free: ٨٠٠ ٢٢ ٦٤

www.arabicacademy.me

info@arabicacademy.me



## الشروط والأحكام

### خطة الترشيح المتكرر

تقديرنا لعملاء الكرام الذين يقومون بترشيح المشاركين في كثير من الأحيان في البرامج العامة التي تقدمها الأكاديمية العربية الشرق الأوسط، سيتم منح خصم خاص للترشيح المتكرر ١٠٪ على الرسوم المدفوعة إذا تم ترشيح ١٠ مترشحين أو أكثر في السنة.

وهذا ينطبق على خصم خاص على ترشيح ١٠ مترشحين فصاعداً على البرامج المقدمة خلال هذا العام. وعلاوة على ذلك، فإن العملاء الذين رشحوا ١٠ أو أكثر من المشاركين في العام السابق تكون مؤهلة للحصول على خصم ١٠٪ على كل ترشيح هذا العام.

### عدد الترشيحات على نفس البرنامج

بالإضافة إلى الخطة المذكورة أعلاه، يتم تقديم مكان مقعد إضافي مجاني للمجموعات المكونة من ٣ مشاركين على نفس البرنامج التدريسي.

### خصومات الدفع النقدي / البطاقة الائتمانية

تمنح الأكاديمية العربية الشرق الأوسط خصم مقداره ٢٠٪ من قيمة فاتورة التدريب في حال تم تسديد رسوم البرنامج التدريسي قبل انعقاد البرنامج عبر التحويل لحساب الأكاديمية المصرية أو الدفع النقدي أثناء انعقاد الدورة.

تمنح الأكاديمية العربية الشرق الأوسط خصم مقداره ١٠٪ من قيمة فاتورة التدريب في حال تم تسديد رسوم البرنامج التدريسي عبر البطاقة الائتمانية خلال الدورة.

### شروط التسجيل

ماعدا البرنامج التدريسي الذي تتطلب مؤهلات خاصة للانضمام إلى البرنامج التدريسي فتقبل جميع الترشيحات عن طريق كتاب اعتماد رسمي من جهة العمل يفيد بترشيح المشارك / المشاركين في البرنامج قبل مدة كافية لجز المقداد التدريسي للمشارك الترشيحات الذاتية للبرامج العامة لدينا تكون عن طريق الدفع المقدم باستخدام خيارات الدفع عن طريق التحويل المصري أو عبر استماره التسجيل على الانترنت. وسيصدر رد مرأه أخرى إلى العميل في حالة قبول أو إلغاء البرنامج أو عدم توفر مقعد.

تأكيد التسجيل يخضع لمراجعة إدارة الأكاديمية العربية الشرق الأوسط لطلب التسجيل ولتوفر المقاعد.

### شروط الإلغاء

لا يتوجب دفع أي رسوم إلغاء في حال تم إسلام كتاب إلغاء للترشيح قبل فترة أسبوع على الأقل من بداية البرنامج.

تستحق كامل فاتورة التسجيل في حال تم التسجيل و تحالف المشارك عن الالتحاق بالبرنامج بدون إشعار مسبق أو الإعتذار عن البرنامج قبل مدة أسبوع من البرنامج .

### مستحقات فواتير التدريب

تستحق جميع فواتير التدريب بعد ٤٥ يوم كحد أقصى بعد انتهاء البرنامج

تضطر الأكاديمية العربية الشرق الأوسط رسوم إدارية بقيمة ١٥٪ شهرياً من قيمة الفاتورة في حال تأخير السداد أكثر من ٤٥ يوم من انتهاء الدورة .

تحتفظ الأكاديمية العربية الشرق الأوسط بحقها بتغيير المحاضر و مكان الإنعقاد قبل انعقاد الدورة .

### برنامج الاسترداد وشكاوي و سياسات القرار

مزيد من المعلومات حول السياسات الإدارية مثل استرداد و الشكوى المقدمة من العملاء ، يرجى خدمة العملاء على الرقم ٠٠٩٧١٤٣٩٧٤٧٠٠ أو عبر صندوق البريد ١٨٧٠٩٥ دبي

United Arab Emirates , Dubai  
Toll Free : ٨٠٠ ٢٢ ٦٤  
Tel : + ٩٧١ (٤) ٣٩٧٤٧٠٠  
Fax : + ٩٧١ (٤) ٣٩٧٤٧٠٣  
P.O.Box Dubai : ١٨٧٠٩٥  
info@arabicacademy.me  
www.arabicacademy.me

Saudi Arabia , AlRiyadh  
Tel : +٩٦٦ (١١) ٤٩٠ ٣٧ ٦٢  
Tel : +٩٦٦ (١١) ٤٩٠ ٣٧ ٦٣  
Fax : +٩٦٦ (١١) ٤٩٠ ٣٧ ٦٤

Turkey , İstanbul  
Tel : +٩٠ (٢١٢) ٨٧٢ ٨٦ ٠٣  
Fax : +٩٠ (٢١٢) ٨٧٢ ٨٦ ٠٤  
Mob : +٩٠ (٥٥) ٤٦٨٥ ٨٨٨٦

Qatar , AlDoha  
Tel : +٩٧٤ (٤٤) ٥٢٨٠٨٩