



British Training

الإبداع في تحقيق الكفاءة والفعالية المهنية في دراسة ومعالجة
المخالفات القانونية

15 - 26 يوليو 2018

الدار البيضاء

Sheraton Casablanca Hotel & Towers





British Training

الإبداع في تحقيق الكفاءة والفعالية المهنية في دراسة ومعالجة المخالفات القانونية

رمز الدورة: P402 تاريخ الإنعقاد: 15 - 26 يوليو 2018 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء - Hotel Casablanca Sheraton - Towers & Hotel التكلفة: USD 3750

مقدمة عن الدورة التدريبية

أشرس المعارك في نطاق الجسد الواحد تقع دوها بين الضمير الحي «النفوس اللوامة» وبين الشهوة. وفي المنشآت التجارية، يحل محل الشهوة الرغبة في الربح والكسب، والذي لولاه لما أنشئت المنشأة من الأساس، ويقوم المستشار القانوني أو إدارة الشؤون القانونية بمقام الضمير الحي للمنشأة، فالهستشار القانوني في الشركات، هو ضميرها الحي، الذي يدافع عن موظفيها في وجه قرارات إدارتها، وهو كذلك الذي يحاسب موظفيها عند الأخلال بهقتضيات العمل وأدبياته، وهو الذي يساعد الإدارة على اتخاذ القرار الصحيح والسليم قانونياً. فالهستشار القانوني لا ينظر إلى النور في بادئ الأمر بلغة الربح والخسارة، ولكنه ينظر إليها من خلال التبعات والمخاطر القانونية.

والنور لا يختلف كثيراً في مجال الجهات الادارية التي تحتاج الهستشار القانوني في التحقيقات الادارية، وصياغة القرارات والتأكد من هدى مطابقتها لاحكام القانون، بالإضافة لإسداءالنصائح القانونية في المجالات المختلفة، ولعل الغالبية يعرفون حجم الطلب على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية والهدى الهائل المتقدم الذي وصلت إليه الاستشارة القانونية في أعمال المحامين في أوروبا وأمريكا وبقاع أخرى من العالم بحيث أصبحت معظم شركات المحاماة المعروفة والعريقة في العالم هي تلك الشركات التي تتخذ من دراسة ومعالجة المخالفات القانونية نشاطاً رئيساً بل ربها وحيداً لها، إذ تلجأ إليها الشركات التجارية الكبرى بل والحكومات أحياناً للحصول على دراسة ومعالجة المخالفات القانونية في مجالات مختلفة.

والمشورة والاستشارة فيهما معنى النصح، وغالباً ما تسمى المشورة والاستشارة بالنصيحة وان كانت النصيحة لا تقدم من الناصح إلا بناء على طلب مستنصح والمشورة والاستشارة كما هو النصح والنصيحة من مستلزماتها الصدق والذمارة والإخلاص، والرأي مشتق من «رأى» والرأي هو رأي العين كما صور رأي العقل أي النظر بالعين أو العقل ومن يعطي رأيه فإنها يكون قد أسدى نصيحة بعد إعمال وتوهم عقلي. الأمر الذي يتطلب من الهستشار القانوني الإلمام بالعديد من المهارات التي تمكنه من أداء مهمته على الوجه الأكمل دون تعريض نفسه أو إدارته أو من يهتله لأي عواقب قانونية بسبب الرأي المهتم منه.

الهدف العام من الدورة التدريبية

- تطوير مهارات تقديم دراسة ومعالجة المخالفات القانونية.
- دراسة وتحليل المهارات الأساسية للمستشار القانوني المتميز.
- كيفية القيام بتحقيق قانوني باحتراف.
- الدراسة المستفيضة لوظيفة الهستشار القانوني في الهيئات الإدارية والحكومية والشركات.
- إكساب القانونيين بالعمول القانوني مهارة إعداد آراء قانونية على اختلاف أنواعها.
- دراسة تقنيات ومفاهيم التفاوض في العقود المحلية والدولية على حد سواء.
- دراسة المراحل وتكتيكات التفاوض واستراتيجياته.
- مواصفات دراسة ومعالجة المخالفات القانونية الهادفة.
- تنمية المهارات العملية في مجال إعداد وكتابة التحقيقات والقرارات الادارية.
- التعرف على القواعد العامة لدراسة ومعالجة المخالفات القانونية باحتراف.
- كيفية تقييم ومراجعة الدراسة القانونية.
- ممارسة التطبيقات العملية لكيفية إعداد مذكرة رأي قانوني.
- إكساب المشاركين مهارات إصدار مذكرة رأي واستشارة قانونية بشكل متميز بالتدريب العملي عليها.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

الوحدة الأولى:

المهارات الفنية لتقديم دراسة ومعالجة المخالفات القانونية



- كيفية اكتساب مهارات الاستماع
- مهارات الاقتراب من المستمع وهما كان مستواه التعليمي أو بيئة عمله.
- فن التحدث بطلاقة وتوقع الردود والاستعداد لكل سؤال بإجابة.
- تقنيات طرح الأسئلة وتجنب الأسئلة السلبية
- كيفية اكتساب الثقة بالنفس للتعامل مع طالب الدراسة
- حرفة المستشار القانوني بالنظر إلي التبعات والمخاطر القانونية
- إيجاد الثغرات في الجدار القانوني المرور منها أم تأمينها
- اعتقاد البعض بأنهم وصلوا إلى مرحلة من العلم والتجربة تمكنهم من الاستغناء عن المستشار القانوني والتعامل مع ذلك.
- دور المستشار القانوني بأن يبعد بالهنشأة وإداريها وموظفيها عن المسألة 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 الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية في القرارات الادارية

القسم الاول: الجريمة التأديبية

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

القسم الثاني: التحقيق الاداري

- كيف يمكن إثبات الجريمة من خلال التحقيق الإداري
- المعاينة أحد وسائل الاثبات
- إثبات الجريمة من خلال المستندات وباقي النوراق التي تتعلق بالمخالفة التأديبية
- إثبات الجريمة من خلال البيئة والقرائن
- كيفية جمع الاستدلالات
- ضوابط التفتيش الاداري
- الجوانب الفنية في التحقيق التأديبي
- كيفية فتح محضر التحقيق وتفصيل تحريره
- وسائل إعلان المخالف بالمخالفة المنسوبة إليه ووعود التحقيق معه
- حق المحقق في التصدي للتحقيق في المخالفات التأديبية التي تكتشف أثناء التحقيق
- سلطات المحقق إذا تبين له أثناء التحقيق أن المخالفة تشكل جريمة جزائية مثل الاختلاس أو التزوير
- الضوابط القانونية والفنية لتقدير مذكرة رأي نهائية في القرار التأديبي
- ضوابط الجزاء التأديبي
- مهارات دراسة الأدلة الهادية والقولية في التحقيق التأديبي
- استخدام البيئة والقرائن للإثبات في التحقيق التأديبي
- الاسباب المختلفة لوقف التحقيق

القسم الثالث: القرارات الإدارية.

- ماهية القرار الإداري... و أركانه
- كيفية انشاء قرار اداري
- أنواع القرارات الإدارية المختلفة
- المنشورات والنواهي المصلحية.
- الإجراءات الداخلية.



- القرارات الإدارية الهنشة والكاشفة.
- ما هي القرارات الإدارية الفردية.
- كيفية نفاذ القرارات الإدارية واللوائح
- هل يمكن أن يكون القرار الإداري رجعيًا؟
- تقنية تصحيح القرار أو اللانحة
- كيف يمكن سريان القرارات الإدارية في مواجهة الأفراد
- نهاية القرارات الإدارية واللوائح.
- إبطان القرار الإداري واللائحة وانعقادها
- وسائل الطعن على القرارات و اللوائح الإدارية
- قضاء الإلغاء وقضاء التعويض والقضاء الكامل... الفروق الجوهرية ومتى يتم استخدامها
- اللاتجاه 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 الملائمات 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 المفاوضات.
- تحديد استراتيجيات المفاوضات والتكتيكات المصاحبة له
- إيجاد الفرص البديلة المتاحة أمام المفاوضات.
- الصعوبات التي تواجه المستشار القانوني.
- التعرف على السلوك المتوقع من المفاوضات الآخر.
- المبادئ الحاكمة لاختيار استراتيجيات وتكتيكات التفاوض
- أمثلة لتوضيح الفرق بين الاستراتيجية والتكتيك:
- فن وعلم التفاوض في عقود التجارة الدولية.
- مواصفات المفاوضات الماهر ومهاراته الشخصية التي يتعين أن تتوفر في مسلك المتفاوض
- كيف يمكن إبداء الاستياء وعدم القبول.
- تقنية تهيب الموقف، وإعطاء معلومات ليجذب الانتباه.
- اكتساب مهارة تغيير مجري المناقشة، أو إثارة المفاوضات الآخر.
- كيف يمكنك محاصرة الطرف الآخر في ركن ضيق أثناء المفاوضات.
- مهارة الاستماع، ومهارة الاقتناع
- استخدام جميع الإمكانيات المتاحة بصورة تمكن من التأثير على المفاوضات الآخر بشكل قوي ودفعه إلى الاقتناع.
- الإدراك الجيد الناتج عن اليقظة الذهنية والإنصات المستمر للتعبير عن الأهداف
- كيفية اكتساب مهارة استخدام الوقت
- اختيار التوقيت المناسب للتشدد في الاقتراح أو التساهل فيه وقبول الاقتراح المضاد
- متى يجب تضييع الوقت لتحقيق مكاسب هادئة.
- الاحتياطات الضرورية لحسن صياغة العقد النهائي
- الحيطة والحذر في تلقي صياغة من الطرف الآخر.
- استخدام نماذج العقود السابقة بطريقة تلقائية وخطوته.
- الاستعداد لعولية الصياغة.
- كيف يمكن مراعاة المعنى الحقيقي الذي يحقق رغبات العميل
- كيفية الاحتياط للاحتتمالات المستقبل.
- مهارات الأهم بالاحتوي الإجمالي لعقود التجارة الدولية لصياغته بالأسلوب الأمثل
- النص على أسلوب تسوية المنازعات
- ولاحق العقد الانجزائية والوثائقية والاحصائية والغنية.



الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية في مجال فض المنازعات

أولاً: صياغة شرط التحكيم

- كيفية صياغة نموذج لشرط تحكيم متكامل الالركان
- أهمية الاتفاق على ميعاد التحكيم
- تحديد القانون الواجب التطبيق على المسائل الإجرائية والفرق بين تحكيم الحالات الخاصة Ad hoc والتحكيم المؤسسي
- كيفية تكوين هيئة التحكيم
- الخبرات والمعرفة للمحكمين في طبيعة موضوع النزاع أو موضوع العقد المتنازع عليه.
- تحديد المؤهلات والصفات التي يجب أن يتحلي 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 تعيينهم.
- وجوب إلهام المستشار القانوني بمراكز التحكيم التي لا تعطي الاطراف حرية اختيار هيئة التحكيم.
- أهمية تحديد مكان أو مقر التحكيم
- الإعتبارات التي يتعين على المستشار القانوني مراعاتها عند تحديد مقر التحكيم في شرط التحكيم
- تحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع
- التحكيم بالصلاح وتبصير الأطراف بالفرق بين التحكيم وفقاً لقواعد قانونية والتحكيم بالصلاح.
- أهمية تحديد لغة التحكيم
- المادة 17 من قواعد التحكيم لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (Uncitral)
- الإشارة إلى كيفية الإشعارات للأطراف
- العناصر النخري الهامة التي يجب النص عليها في شرط التحكيم

ثانياً: صياغة مشاركة التحكيم

- مفهوم مشاركة التحكيم
- بعض نماذج مشاركات التحكيم

ثالثاً: الاستشارة في الدعاوى القضائية

- كيفية دراسة الدعوى القضائية واستخراج الدفوع
- أقسام الدفوع وكيفية التمييز بينها
- الدفوع ثلاث أنواع أو أقسام استقر عليها الفقه
- ماهية الدفوع الشكلية
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص المهلي.
- الدفوع الخاصة بالإحالة للارتباط.
- الدفوع الخاصة بعدم الاختصاص الولائي والنوعي والقيمي.
- الدفوع الخاصة باعتبار الدعوى كأن لم تكن لهختلف أسبابها.
- النظام القانوني للدفوع الشكلية وكيفية التعامل معها إبداء ورداً.
- القواعد المنظمة للدفوع الشكلية
- ماهية الدفوع الموضوعية وهي يتر الاستناد إليها
- هل يمكن تعداد الدفوع الموضوعية...
- تكييف الدفع الموضوعي وإثباته
- حقيقة الدفع بعدم قبول الدعوى
- شروط الدفع بعدم القبول

ثالثاً: الأصول الفنية والقانونية لصياغة استدعاء الدعاوى والمذكرات القضائية

- لمذكرات التي تقدم من المدعى والمدعى عليه في الدعاوى الهدنية
- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجنابات



British Training

- المذكرات المقدمة إلى محكمة الجنج
- كيفية كتابة استدعاء الطعن في المواد الهدنية والتجارية

الوحدة الخامسة

ورشة عمل وكثفة للتدريب على:

- كتابة مذكرات الرأي وتقدير الدراسات والمعالجات للمخالفات القانونية على اختلاف أنواعها