JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية للإدارة العليا

15 – 19 فبراير 2027

برشلونة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية للإدارة العليا

المرجع: 42176_1120 **التاريخ:** 15 – 19 فبراير 2027 **المكان:** برشلونة **الرسوم:** GBP 5600

المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية للإدارة العليا دورة تدريبية مدتها أسبوع للمحامين والمساعدين القانونيين والمسؤولين القانونيين الذين يعرضون المواقف القانونية شفهيا أمام لجان الفصل والعملاء والقيادات، ويستكمل فيها كل مشارك حقيبة المشورة والإحاطة للعميل. فصناع القرار يتوقعون اليوم رأيا قانونيا في دقائق لا في صفحات، فتحسم الجملة المنطوقة كثيرا من النتائج. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية.

لماذا تهم المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية الآن

ثلاث فئات تحدد اليوم كيف يصل الرأي القانوني. فالتنفيذيون يتلقون المدخلات القانونية في اجتماعات قصيرة ومكالمات مرئية، ويتصرفون بناء على أول دقيقتين يسمعونهما. وهيئات التحكيم ولجان الفصل تحدد وقت المرافعة الشفهية بدقة، فتكافئ من يبني حجته بإحكام. والإدارة القانونية التي تتحدث ببنية واضحة تعتمد توصياتها وتؤخذ مخاطرها بجدية في كل قطاع، أما غيرها فترى مشورتها السليمة مهملة. وتستند الدورة إلى البلاغة الكلاسيكية ونمط الاستدلال القائم على المسألة والقاعدة والتطبيق والنتيجة، وإلى ممارسات الإثبات التي تعكسها قواعد IBA بشأن تلقي الأدلة في التحكيم الدولي.

المستفيدون من المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية

- المحامون الذين يقدمون المرافعات في الجلسات والوساطة والتحكيم
- المحامون الداخليون الذين يحيطون اللجان التنفيذية بالنزاعات والصفقات
- المسؤولون القانونيون الذين يشرحون المواقف التنظيمية لمديري العمليات
- المساعدون القانونيون الذين يعدون مذكرات الحديث والتسلسل الزمني وحزم الجلسات
- المستشارون الذين يكتبون خطابات المشورة التي تناقش لاحقا في الاجتماعات

تستفيد الإدارة القانونية الداخلية أكثر عندما يحضر محام أول مع المساعدين القانونيين الداعمين للجلسات، لأن مذكرات الحديث والحزم تعد بصورة مشتركة.

قدرات المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية

يتدرب المشاركون على تحويل التحليل القانوني المعقد إلى حجج منطوقة قصيرة تصمد أمام المقاطعة.

- بناء افتتاحية من دقيقتين تحدد الطلب والسبب والخطر — اللجان التنفيذية
- تطبيق بنية المسألة والقاعدة والتطبيق والنتيجة على المرافعة المنطوقة — لجان الفصل وهيئات التحكيم
- عرض المخاطر القانونية بكلمات واضحة مع الاحتمال والأثر — أصحاب الأعمال
- تصميم خطابات مشورة تدعم اجتماع إحاطة لاحقا — العملاء ومجالس الإدارة
- اختبار الإجابات على الأسئلة العدائية قبل الجلسة أو اجتماع المجلس — المحامي الرئيس
- موازنة متى يقر المحامي بنقطة ضعيفة لحماية مصداقيته — قرارات التسوية

مصطلحات المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية الأساسية

- المرافعة الشفهية — الحجة المنطوقة التي يقدمها المحامي أمام هيئة أو لجنة، عادة ضمن وقت محدد.
- الخلاصة أولا — عادة في الإحاطة تقضي بذكر التوصية أولا ثم الأسباب بعدها.
- IRAC — المسألة والقاعدة والتطبيق والنتيجة: نمط استدلال يحفظ ترتيب الحجة القانونية.
- مذكرة الحديث — مخطط من صفحة واحدة بالنقاط والمراجع وأرقام الصفحات يستخدم أثناء العرض.
- الاستجواب المضاد — سؤال شاهد الطرف الآخر لاختبار موثوقية روايته.
- خطاب المشورة للعميل — رأي مكتوب يعرض الموقف القانوني والخيارات والمسار الموصى به.

المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية يوما بيوم

اليوم 1: جماهير المشورة القانونية المنطوقة

- شبكة تحليل الجمهور — توقعات الهيئة والعميل والتنفيذي
- مدى الانتباه وتوقيت القرار — متى يحسم القادة موقفهم
- أسس البلاغة الكلاسيكية — المصداقية والمنطق والعاطفة في القانون
- المفردات القانونية الواضحة — استبدال المصطلحات المعقدة دون فقد الدقة
- إشارات المصداقية — الصراحة والإعداد ورباطة الجأش

اليوم 2: بناء الرسالة القانونية

- نمط IRAC في الحجة المنطوقة — ترتيب النقاط تحت قيود الوقت
- الإحاطة بأسلوب الخلاصة أولا — التوصية قبل الأسباب
- مقياس لغة المخاطر — التعبير عن الاحتمال دون دقة زائفة
- بنية خطاب المشورة للعميل — الموقف والخيارات والتوصية
- تصميم مذكرة الحديث — صفحة واحدة وأرقام صفحات وإشارات

اليوم 3: المرافعة أمام اللجان وهيئات التحكيم

- صياغة المرافعة الافتتاحية — نظرية القضية في دقيقتين
- أساليب استجواب الشهود — أسئلة مفتوحة وإجابات منضبطة
- تخطيط الاستجواب المضاد — اختبار الموثوقية دون مبالغة
- التعامل مع مداخلات الهيئة — الإجابة والربط والعودة
- المرافعة الختامية — ربط الأدلة بالطلبات

اليوم 4: إحاطة التنفيذيين ومجالس الإدارة

- نموذج الإحاطة التنفيذية — الطلب والسبب والخطر والخطوة التالية
- شريحة خيارات القرار — مقارنة التقاضي والتسوية وإعادة الهيكلة
- التدريب على الأسئلة العدائية — إجابات معدة لقادة متشككين
- إيصال الأخبار السيئة — الأحكام المعاكسة والمواقف الخاسرة
- الحضور في الاجتماعات الافتراضية — انضباط الكاميرا والصوت والشاشة

اليوم 5: التطبيق العملي لحقيبة المشورة والإحاطة للعميل

- جلسة مطالبة تأخير في مشروع إنشاءات — تطبيق أساليب الافتتاح والختام
- إحاطة مجلس عن إخلال بتعهدات تمويل بنكي — استخدام النموذج التنفيذي
- جولة تدريب مسجلة — ملاحظات الزملاء على البنية والإلقاء
- المسودة النهائية لخطاب المشورة — مواءمة الموقف المكتوب والمنطوق
- استكمال حقيبة الإحاطة — الخطاب ومذكرة الحديث وبنك الأسئلة

تطبيق المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية بعد الدورة

- استخدام نموذج الإحاطة التنفيذية في التحديث القانوني التالي للقيادة.
- تنظيم تدريب على الأسئلة العدائية مع الزملاء قبل الجلسة القادمة.

أسئلة حول المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية

ما المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية، ولماذا تهم الآن؟

هي مهارة عرض التحليل القانوني شفهيا بحيث تستطيع اللجان والقيادات التصرف بناء عليه. وتهم الآن لأن القرارات تتخذ في اجتماعات قصيرة وجلسات محددة الوقت، حيث تحسم البنية والوضوح الأخذ بالمشورة السليمة.

من الأدوار الأكثر استفادة من دورة المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية؟

يستفيد أكثر المحامون الذين يحضرون الجلسات أو يحيطون التنفيذيين، ومعهم المسؤولون والمساعدون القانونيون الذين يعدون مذكراتهم وحزمهم. فكل منهم يشكل طريقة سماع الموقف القانوني.

كيف تختلف المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية عن دورة في الصياغة القانونية؟

تركز على الإلقاء المنطوق تحت ضغط الوقت والأسئلة. فدورة الصياغة تتقن البنود والمستندات، أما هذه الدورة فتتدرب على الافتتاحيات والاستجواب وإحاطات المجالس بحالات من الإنشاءات والبنوك، ويخدم خطاب المشورة المكتوب الحوار.

ماذا تعود به من دورة المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية؟

تعود بحقيبة إحاطة جاهزة. وتضم خطاب مشورة للعميل ومذكرة حديث من صفحة واحدة ونموذج إحاطة تنفيذية وبنكا من الإجابات المعدة للأسئلة الصعبة.

المرافعة الشفهية والإحاطة القانونية: الطريق إلى الأمام

توجه حقيبة المشورة والإحاطة للعميل أول قرار: كيف تصل التوصية القانونية المهمة التالية إلى القيادة، وما المطلوب، وبأي ترتيب، وما المخاطر المعلنة. ويستخدمها المحامون والمسؤولون القانونيون قبل كل اجتماع مجلس أو جلسة. وبعد أول استخدام تستحق مراجعة مقياس لغة المخاطر، لأن طريقة التعبير عن الاحتمال تحدد ثقة التنفيذيين بالمشورة القانونية اللاحقة.