JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية

16 – 20 نوفمبر 2026

سنغافورة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية

المرجع: 46058_1225 **التاريخ:** 16 – 20 نوفمبر 2026 **المكان:** سنغافورة **الرسوم:** GBP 6900

تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية دورة تدريبية مدتها أسبوع للمحامين والمستشارين القانونيين الذين يمثلون الموكلين في النزاعات، ويخرج المشاركون منها بخطة تمثيل في الوساطة تغطي المصالح والبدائل ومسودة شروط التسوية. فالمحاكم وهيئات التحكيم ومجالس الإدارة تنتظر بصورة متزايدة محاولة التسوية قبل السير في الإجراءات كاملة، لذا بات أداء المحامي على طاولة الوساطة يحدد النتائج والتكاليف. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية.

لماذا يهم تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية الآن

ثلاث فئات تعيد تشكيل العمل في النزاعات. فالقضاة وهيئات الحكم يسألون اليوم هل جرى استكشاف التسوية بجدية، وقد يأخذون الرفض في الحسبان عند توزيع التكاليف. والموكلون، خصوصا في قطاعي الإنشاءات والخدمات المالية، يريدون إنهاء النزاع سريعا حفاظا على العلاقات والسيولة. والوسطاء ينتظرون من المحامي أن يحضر بتفويض واضح لا بأسلوب المرافعة أمام المحكمة. والمنشأة التي يستعد محاموها جيدا تصل إلى شروط قابلة للتنفيذ وتحفظ علاقاتها التجارية، أما التي تعامل الوساطة كإجراء شكلي فتهدر الجلسة وتتصلب مواقفها وتدفع أكثر لاحقا. وتستند الدورة إلى التفاوض القائم على المصالح ونموذج البديل الأنسب للاتفاق المتفاوض عليه BATNA.

المستفيدون من تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية

- المترافعون المسؤولون عن نصح الموكلين بشأن جدوى الوساطة وتوقيتها
- المستشارون الداخليون المسؤولون عن تفويضات التسوية وحدود الصلاحية
- المختصون بالمطالبات المسؤولون عن تقدير قيمة النزاع قبل الجلسة
- مستشارو العقود المسؤولون عن تحويل النقاط المتفق عليها إلى شروط قابلة للتنفيذ
- مستشارو شؤون العمل المسؤولون عن حل تظلمات بيئة العمل مبكرا

تستفيد مجموعات تسوية النزاعات أكثر حين يحضر عدد من أعضائها معا.

قدرات تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية

ينتقل المشاركون من الدفاع عن المواقف إلى توجيه تسوية عبر الوساطة، فيصبح كل منهم قادرا على أن:

- يقيم مصالح الموكل الكامنة خلف مواقفه المعلنة — تفويض التسوية
- يحسب BATNA وWATNAs ونطاق الاتفاق الممكن — حدود الصلاحية
- يصمم كلمة افتتاحية تناسب الجلسة المشتركة — الانطباع الأول لدى الوسيط
- يطبق أساليب الوسيط مثل اختبار الواقع وتأطير الجلسات المنفردة — كسر الجمود
- يوصل العروض والتنازلات وفق تسلسل مخطط — محامي الطرف الآخر
- يحدد شروط تسوية تصمد عند التنفيذ — الموكل والمحكمة

مصطلحات تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية الأساسية

- التفاوض القائم على المصالح — مساومة تعالج الاحتياجات الحقيقية لكل طرف بدلا من مطالبه الافتتاحية.
- BATNA — البديل الأنسب للاتفاق المتفاوض عليه، أي ما سيفعله الطرف إذا فشلت المفاوضات.
- نطاق الاتفاق الممكن — المدى الواقع بين حدود الانسحاب لدى الطرفين ويمكن داخله إبرام اتفاق.
- الجلسة المنفردة — اجتماع خاص بين الوسيط وأحد الطرفين أثناء الوساطة.
- اختبار الواقع — أسئلة يطرحها الوسيط ليدفع الطرف إلى مقارنة توقعاته بالنتائج المرجحة.
- اتفاقية التسوية — المستند الموقع الذي يثبت الشروط المتفق عليها والإبراء وترتيبات التنفيذ وينهي النزاع.

تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية يوما بيوم

اليوم 1: مناخ التسوية ودور المحامي

- مواقف المحاكم وهيئات الحكم من التسوية — مخاطر التكاليف عند رفض الوساطة
- نموذجا الوساطة التيسيرية والتقييمية — اختيار أسلوب الوسيط المناسب
- المحامي الممثل مقابل الخصم المتشدد — إعادة تعريف دور المحامي على الطاولة
- مصالح الموكل ورهانات العلاقة — تحديد ما يحتاج فعلا إلى حل
- اتفاق ما قبل الوساطة والسرية — وضع قواعد الجلسة

اليوم 2: التفاوض القائم على المصالح والبدائل

- إطار المواقف مقابل المصالح — كشف الاحتياجات خلف المطالبات القانونية
- حساب BATNA وWATNAs — تحديد حدود انسحاب واقعية
- رسم نطاق الاتفاق الممكن — رصد مواضع إمكان الاتفاق
- تقييم القضية المرجح بالمخاطر — تحويل قوة الموقف إلى أرقام تسوية
- تفويض الموكل وحدود الصلاحية — الحصول على التعليمات قبل الجلسة

اليوم 3: مراحل الوساطة وأساليب الوسيط

- ورقة الموقف وملف الوساطة — تشكيل التصور المبكر لدى الوسيط
- الكلمة الافتتاحية في الجلسة المشتركة — مخاطبة الطرف الآخر مباشرة
- استراتيجية الجلسة المنفردة والإفصاح — تحديد ما يكشف سرا
- اختبار الواقع وإعادة التأطير — الرد على أسئلة الوسيط
- أدوات كسر الجمود — نطاقات العروض ومقترح الوسيط والعروض المشروطة

اليوم 4: من التنازلات إلى شروط قابلة للتنفيذ

- تسلسل العروض وأنماط التنازل — إدارة إيقاع المساومة
- الارتكاز والتحيزات الإدراكية — حماية التقدير تحت الضغط
- رؤوس الشروط على الطاولة — تثبيت الاتفاق قبل فتور الزخم
- بنود اتفاقية التسوية — الإبراء وجداول السداد وجزاءات الإخلال
- تنفيذ التسويات والاعتراف بها — ضمان صمود الاتفاق لاحقا

اليوم 5: ممارسة خطة التمثيل في الوساطة

- تطبيق رسم المصالح على نزاع دفعات في مشروع إنشائي
- تطبيق تحليل BATNA على شكوى في الخدمات المالية
- تطبيق استراتيجية الجلسة المنفردة في وساطة تجارية محاكاة
- مراجعة الأقران وفق قائمة سلوك التمثيل — تحسين الأسلوب
- استكمال خطة التمثيل في الوساطة — التفويض والنص ومسودة الشروط

تطبيق تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية بعد الدورة

- إعداد ورقة عمل للبديل الأنسب ونطاق الاتفاق الممكن لنزاع قائم وعرضها على الموكل قبل أي اجتماع تسوية.
- اعتماد نموذج موحد لورقة الموقف ورؤوس الشروط في الوساطة التالية التي تحضرها الوحدة.

أسئلة حول تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية

ما تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية ولماذا يهم الآن؟

هو مهارة تمثيل الموكل بفاعلية في الوساطة والتفاوض على شروط تسوية دائمة. ويهم الآن لأن هيئات الحكم تنتظر استكشاف التسوية بجدية، ولأن الموكلين يريدون إنهاء النزاعات دون إجراءات طويلة.

من الأكثر استفادة من تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية؟

يستفيد أكثر المترافعون والمستشارون الداخليون والمختصون بالمطالبات ومستشارو العقود ومستشارو شؤون العمل، لأن كلا منهم يحتاج إلى تفويض وتقدير لقيمة النزاع وتحويل النقاط المتفق عليها إلى شروط ملزمة.

بم يختلف تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية عن دورة إعداد الوسطاء؟

يدرب محامي الطرف لا الوسيط المحايد. فدورة الوسطاء تبني مهارات التيسير، أما هذه فتعلم المحامي إعداد التفويض وصياغة شروط قابلة للتنفيذ.

ماذا تعود به من تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية؟

تعود بخطة تمثيل في الوساطة تضم خريطة مصالح وتحليل بدائل ونص كلمة افتتاحية ومسودة شروط.

تمثيل الموكلين في الوساطة والتفاوض على التسوية: الطريق إلى الأمام

تمنح خطة التمثيل في الوساطة كل مشارك هيكلا جاهزا للنزاع التالي، وأول ما تحسمه هو نضج النزاع للوساطة وحدود التفويض. ويستخدمها المترافعون والإدارات القانونية الداخلية والموكلون للاتفاق على حدود الصلاحية قبل الجلسة. وبعد أول استخدام لها، تستحق مراجعة مدى دقة تحليل البدائل في توقع تحركات الطرف الآخر وتحديث حدود الصلاحية بناء على ذلك.