JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة إدارة محفظة الدعاوى القضائية

13 – 17 يونيو 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة إدارة محفظة الدعاوى القضائية

المرجع: 46555_1238 **التاريخ:** 13 – 17 يونيو 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 4600

إدارة محفظة الدعاوى القضائية دورة تدريبية مدتها أسبوع للمستشارين القانونيين الداخليين ومديري الإدارات القانونية الذين يشرفون على دعاوى المنشأة ومطالباتها، ويخرج منها المشاركون بسجل الدعاوى وإطار قرار التسوية. تتوقع مجالس الإدارة اليوم صورة واضحة عن حجم التعرض في النزاعات وكلفتها ونتائجها المحتملة، لا قائمة بأرقام القضايا. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في إدارة محفظة الدعاوى القضائية.

لماذا تهم إدارة محفظة الدعاوى القضائية الآن

ثلاث جهات تحدد طريقة تعامل المنشأة مع نزاعاتها. تريد الإدارة المالية تقدير مخصصات الدعاوى والإنفاق القانوني بالانضباط نفسه المطبق على المطلوبات الأخرى. وتريد وحدات الأعمال إجابات مبكرة وصريحة عن خيار المواجهة أو التسوية أو تغيير الممارسة. أما مكاتب المحاماة الخارجية فتحتسب أتعابها بالساعة وتتابع كل قضية على حدة ما لم يحدد العميل الاتجاه. الإدارة التي تدير قضاياها كمحفظة واحدة تسوي المطالبات الضعيفة مبكرا وتركز جهدها على القضايا التي تصنع سوابق وتعرض حجم التعرض بمصداقية، أما غيرها فترى التكاليف تنجرف والأدلة تضيع وفرص التسوية تفوت.

المستفيدون من إدارة محفظة الدعاوى القضائية

- المستشارون المسؤولون عن استقبال المطالبات الجديدة ضد المنشأة وتقييمها الأول
- المديرون الذين يوزعون القضايا على مكاتب المحاماة الخارجية ويعتمدون ميزانياتها
- المحامون الذين يطلعون أصحاب الأعمال والإدارة المالية على حجم التعرض والمخصصات
- المسؤولون الذين يحفظون المستندات وينسقون الشهود في النزاعات القائمة

تستفيد الإدارة القانونية التي تتعامل مع عدد متزايد من القضايا عبر عدة وحدات أعمال أكثر من غيرها حين يحضر مسؤولو التقاضي وممثلو المالية معا.

قدرات إدارة محفظة الدعاوى القضائية

يتعلم المشاركون النظر إلى كل نزاع جزءا من محفظة واحدة لها مخاطرها وكلفتها وجدولها الزمني.

- تصميم مسار استقبال يسجل كل مطالبة ومهلتها ومصادر أدلتها من اليوم الأول — للمستشار العام
- تقدير الجدارة والقيمة والمدة المحتملة عبر التقييم المبكر للقضية — لأصحاب الأعمال عند قرار الدفاع أو التسوية
- حساب ميزانيات التقاضي حسب المراحل ومقارنتها بالإنفاق الفعلي — للإدارة المالية وتحديد المخصصات
- تحديد تعليمات المحامين الخارجيين وإيقاع التقارير وشروط الأتعاب — لمسؤولي العلاقة مع مكاتب المحاماة
- تطبيق خطوات حفظ الأدلة وإشعارات التحفظ القانوني — لمسؤولي التقنية والسجلات والشهود
- وزن خيارات التسوية بشجرة القرار ونقطة الانسحاب — للتنفيذي الذي يعتمد التسوية

مصطلحات إدارة محفظة الدعاوى القضائية الأساسية

- التقييم المبكر للقضية — تقييم أول منظم للوقائع والقانون والقيمة والكلفة يحدد استراتيجية النزاع الجديد.
- إشعار التحفظ القانوني — تعليمات مكتوبة للموظفين بحفظ المستندات والبيانات التي قد تتصل بالنزاع.
- ميزانية المراحل — تقدير كلفة مقسم إلى مراحل مثل المذكرات والإفصاح والجلسات والاستئناف يتابع مقابل الفواتير الفعلية.
- حجم التعرض — الخسارة المالية والسمعية الواقعية التي تواجهها المنشأة إذا خسرت النزاع.
- شجرة القرار — رسم يعرض النتائج واحتمالاتها وتكاليفها لمقارنة التسوية بالمضي في التقاضي.
- سجل الدعاوى — قائمة موحدة بكل نزاع قائم مع حالته ومهله وإنفاقه وحجم تعرضه والمسؤول عنه.

إدارة محفظة الدعاوى القضائية يوما بيوم

اليوم 1: النزاعات بوصفها محفظة

- النظرة المحفظية للنزاعات — الحجم والقيمة والأسباب المتكررة
- نموذج استقبال المطالبة — الوقائع والمهل ومصادر الأدلة
- تصنيف النزاعات — المطالبات التجارية والعمالية والإنشائية والتنظيمية
- خريطة أصحاب المصلحة — أصحاب الأعمال والمالية وشركات التأمين والشهود
- مفكرة مهل التقادم والإجراءات — تجنب فوات الخطوات

اليوم 2: التقييم المبكر للقضية

- مصفوفة تقييم الجدارة — الوقائع والقانون وقوة الأدلة
- تقدير حجم التعرض — النتائج المثلى والمرجحة والأسوأ
- فحص التغطية التأمينية — الإخطار وشروط الوثيقة
- مذكرة السبب الجذري — ممارسات الأعمال وراء المطالبات المتكررة
- بيان استراتيجية القضية — الدفاع أو التسوية أو الدعوى المقابلة

اليوم 3: الميزانيات والمحامون الخارجيون

- قالب ميزانية المراحل — المذكرات والإفصاح والجلسات والاستئناف
- معايير اختيار مكتب المحاماة — الخبرة والفريق وأساس الأتعاب
- خطاب التكليف — النطاق وإيقاع التقارير وحدود الموافقة
- مراجعة الفواتير — كشف زيادة الموظفين وتمدد النطاق
- ترتيبات الأتعاب البديلة — الأتعاب المسقوفة والثابتة والمرتبطة بالنتيجة

اليوم 4: الأدلة وقرارات التسوية

- إشعار التحفظ القانوني — حفظ الرسائل والملفات والأجهزة
- خطة تنسيق الشهود — الإفادات والتوافر والتحضير
- نمذجة شجرة القرار — مقارنة قيمة التقاضي بقيمة التسوية
- مصفوفة صلاحيات التسوية — من يعتمد كل عرض
- دراسات حالة من الرعاية الصحية والتجزئة — تسويات حدت من التعرض

اليوم 5: ممارسة سجل الدعاوى وإطار قرار التسوية

- تطبيق الاستقبال والتقييم — معالجة ثلاث مطالبات نموذجية جديدة
- تطبيق الميزانية — وضع ميزانيات المراحل للمطالبات النموذجية
- تطبيق تحليل التسوية — تقييم عرض تحت ضغط الوقت
- تقرير التعرض لمجلس الإدارة — ملخص المحفظة في صفحة واحدة
- سجل الدعاوى وإطار قرار التسوية — النسخة النهائية

تطبيق إدارة محفظة الدعاوى القضائية بعد الدورة

- إدخال كل نزاع مفتوح في سجل الدعاوى مع حجم التعرض وميزانية المراحل والمسؤول، وعرضه على المستشار العام.
- إجراء التقييم المبكر للقضية على المطالبة الجديدة التالية وتسجيل الاستراتيجية المتفق عليها قبل تكليف المحامي الخارجي.

أسئلة حول إدارة محفظة الدعاوى القضائية

ما إدارة محفظة الدعاوى القضائية ولماذا تهم الآن؟

إدارة محفظة الدعاوى القضائية هي توجيه نزاعات المنشأة كلها بوصفها مجموعة واحدة من المخاطر والتكاليف. وتهم الآن لأن مجالس الإدارة والإدارات المالية تتوقع أرقام تعرض دقيقة وإنفاقا قانونيا منضبطا.

من يستفيد أكثر من إدارة محفظة الدعاوى القضائية؟

يستفيد أكثر المستشارون الداخليون الذين يستقبلون المطالبات ويقيمونها ومديرو الإدارات القانونية الذين يكلفون مكاتب المحاماة. ويستفيد كذلك المحامون الذين يرفعون تقارير التعرض إلى المالية.

كيف تختلف إدارة محفظة الدعاوى القضائية عن دورة المرافعة أمام المحاكم؟

تركز إدارة محفظة الدعاوى القضائية على جانب العميل: الاستقبال والتقييم والميزانيات والإشراف على مكاتب المحاماة وقرارات التسوية. أما دورة المرافعة فتدرب المحامي الذي يترافع في القضية أمام القاضي أو هيئة التحكيم.

ماذا تعود به من إدارة محفظة الدعاوى القضائية؟

تعود بسجل دعاوى عملي وقالب ميزانية المراحل وإشعار التحفظ القانوني وشجرة قرار التسوية، وقد اختبرتها على مطالبات نموذجية.

إدارة محفظة الدعاوى القضائية: الطريق إلى الأمام

يجمع سجل الدعاوى وإطار قرار التسوية كل نزاع ومهلة وميزانية وخيار تسوية في رؤية واحدة. وأول استخدام له هو تحديد المطالبات المفتوحة التي تسوى في هذا الربع. ويعتمد عليه المستشارون والمديرون وزملاء المالية في المخصصات والتقارير. وبعد السنة الأولى تستحق الأسباب الجذرية المسجلة فيه نظرة جديدة مع أصحاب الأعمال لمنع تكرار المطالبات.