CONCEPT

الوساطة التجارية في منازعات الأعمال والمقاولات: الجلسات المنفردة وكسر الجمود وصياغة اتفاقية التسوية

24 – 28 أكتوبر 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



الوساطة التجارية في منازعات الأعمال والمقاولات: الجلسات المنفردة وكسر الجمود وصياغة اتفاقية التسوية

المرجع: 102_14936 **التاريخ:** 24 – 28 أكتوبر 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تمتد مطالبات التأخير والعيوب والأوامر التغييرية والفواتير غير المسددة وصفقات التوريد المتعثرة سنوات أحيانا، وتستنزف ميزانيات كان يمكن أن تسويها الوساطة التجارية المحكمة في أيام. ومع ذلك تدخل شركات كثيرة جلسات الوساطة دون إعداد كاف، ويفتقر وسطاء كثيرون إلى الأدوات التي تحرك الأطراف المتمسكة بمواقفها. تبني هذه الدورة من كور كونسبت مهارات متقدمة في الوساطة التجارية لمنازعات الأعمال والمقاولات: تنظيم مسار الوساطة، وإدارة الجلسة المشتركة والجلسات المنفردة، واختبار موقف كل طرف، وكسر الجمود، وتوثيق تسوية قابلة للاستمرار. ويعد المشاركون ملف قضية الوساطة التجارية من نزاع محاكى كامل.

أهداف الدورة:

- تحديد موقع الوساطة بين التفاوض وقرار الخبير والفصل المؤقت والتحكيم والتقاضي، والتوصية بمدى ملاءمتها لمطالبة تجارية أو إنشائية بعينها
- إعداد اتفاق الوساطة وقواعد الجلسات وشروط السرية وملخص القضية السابق للوساطة في نزاع متعدد الأطراف
- إدارة الجلسة المشتركة الافتتاحية والجلسات المنفردة بما يكشف المصالح التجارية لكل طرف مع صون حياد الوسيط وأخلاقيات المهنة
- اختبار نطاقات التسوية عبر اختبار الواقع وتحليل المخاطر وتوليد الخيارات، وتجاوز حالات الجمود مع الأطراف
- صياغة اتفاقية تسوية ببنود أداء واضحة وتقدير قابليتها للتنفيذ بصورة عامة، بما في ذلك التسويات الدولية
- تمثيل الشركة في الوساطة بخطة تفاوض وحدود صلاحيات واضحة وورقة موقف معدة للوساطة

الفئة المستهدفة:

- المستشارون القانونيون الداخليون ومديرو الشؤون القانونية الذين يتولون نزاعات الشركة مع المقاولين أو الموردين أو العملاء
- مديرو المطالبات والعقود المسؤولون عن مطالبات التأخير والأوامر التغييرية والمستحقات في المشاريع الرأسمالية
- المديرون التجاريون المخولون بصلاحية التسوية في نزاعات عقود التوريد والتوزيع والخدمات
- قادة المشاريع والبرامج الذين يحرصون على استمرار علاقات العمل أثناء تسوية المطالبة
- الممارسون المعينون وسطاء محايدين أو أعضاء في لجان فض النزاعات في قضايا الأعمال والمقاولات
- المستشارون الخارجيون الذين يعدون موكليهم ويرافقونهم في جلسات الوساطة

محاور الدورة:

اليوم 1: الوساطة التجارية ضمن طيف وسائل تسوية المنازعات

- طيف وسائل تسوية المنازعات: التفاوض والوساطة وقرار الخبير والفصل المؤقت والتحكيم
- مقارنة نماذج الوساطة التيسيرية والتقييمية والتحويلية
- أداة فحص ملاءمة الوساطة لمطالبات التأخير والعيوب والمستحقات والتوريد
- بنود تسوية المنازعات المتدرجة ونوافذ الوساطة في عقود المقاولات
- تقدير تكلفة النزاع: النفقات القانونية ووقت الإدارة وتعطل المشروع

اليوم 2: اتفاق الوساطة ودور الوسيط وأخلاقيات المهنة

- بنود اتفاق الوساطة: النطاق والأتعاب وصلاحية التسوية والإنهاء
- السرية والمراسلات دون مساس بالحقوق وبروتوكول التعامل مع المستندات
- مدونة سلوك الوسيط: الحياد والإفصاح عن تعارض المصالح والتنحي
- ملخصات القضية وملفات المستندات وأوراق الموقف السابقة للوساطة
- الاجتماعات التمهيدية للوسيط مع المستشارين وصناع القرار

اليوم 3: الجلسة المشتركة والجلسات المنفردة وتحليل المصالح

- البيان الافتتاحي للوسيط والعروض الافتتاحية للأطراف
- جدول أعمال الجلسة المنفردة وخطة الأسئلة وقواعد نقل المعلومات بين الأطراف
- خريطة المصالح التجارية: التدفق النقدي والسمعة والأعمال المستقبلية والسوابق
- اختبار الواقع باستخدام BATNA أفضل بديل للاتفاق وWATNA أسوأ بديل للاتفاق وتقييم مخاطر التقاضي
- توليد الخيارات والصفقات المركبة للمطالبات متعددة البنود

اليوم 4: الجمود والنزاعات متعددة الأطراف وصياغة التسوية

- تشخيص الجمود وأساليب تجاوزه: تضييق النطاق ومقترح الوسيط وأسلوب النص الواحد
- نزاعات المقاولات متعددة الأطراف: ديناميكيات المالك والمقاول والمقاول من الباطن وشركة التأمين
- اختلال موازين القوة وأساليب سوء النية وخيارات تدخل الوسيط
- صياغة اتفاقية التسوية: شروط السداد والإبراء والشروط المعلقة وبنود الإخلال
- قابلية تنفيذ التسويات واتفاقية UNCITRAL اتفاقية الأمم المتحدة بشأن اتفاقات التسوية الدولية المنبثقة من الوساطة

اليوم 5: تمثيل أدوار الوساطة وملف قضية الوساطة التجارية

- تمثيل أدوار: الوساطة في مطالبة تأخير وأوامر تغييرية بين المقاول والمالك
- تمثيل أدوار: الوساطة في إنهاء اتفاقية توزيع بين شركتين
- تدريب مناصرة ممثل الطرف: البيان الافتتاحي والتفاوض في الجلسة المنفردة
- ملاحظات المراقب على أداء الوسيط وفق قائمة تحقق لكفاءات الوسيط
- تجميع ملف قضية الوساطة التجارية ومراجعته مع الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- اختيار وسيلة تسوية النزاع
- تصميم مسار الوساطة
- حياد الوسيط وأخلاقياته
- إدارة الجلسات المنفردة
- تحليل مخاطر التقاضي
- تجاوز الجمود التفاوضي
- صياغة اتفاقيات التسوية
- المناصرة في الوساطة

لماذا تحضر هذه الدورة:

- الخروج بملف قضية الوساطة التجارية يضم خطة الوساطة وملاحظات الجلسات المنفردة وتحليل المخاطر ومسودة اتفاقية التسوية
- التدرب على الدورين، وسيطا محايدا وممثلا لطرف، مع ملاحظات منظمة على الأداء في كل منهما
- معرفة أساليب كسر الجمود التي تجرب وترتيبها عندما تتوقف المطالبة عند الفجوة الأخيرة
- تبادل الخبرات في النزاعات مع مستشارين ومديري عقود ومشاريع من قطاعات المقاولات والطاقة والتجارة والخدمات

الخاتمة:

وصول المطالبة التجارية أو الإنشائية إلى الوساطة لا يعني أنها ستسوى تلقائيا، فالتسوية تحتاج إلى مهارة. تنتقل الدورة من موقع الوساطة بين وسائل تسوية المنازعات الأخرى، إلى اتفاق الوساطة وواجبات الوسيط وإعداد القضية، ثم الجلسة المشتركة والجلسات المنفردة واختبار المخاطر القائم على المصالح، وصولا إلى الجمود وديناميكيات تعدد الأطراف وصياغة التسوية. ويخصص اليوم الأخير لتمثيل وساطات كاملة من موقع الوسيط وموقع ممثل الطرف، ليخرج المشاركون بملف قضية الوساطة التجارية.