CONCEPT

# مهارات التفاوض القانوني للمحامين: التفويض وتوزيع المخاطر والتسوية الودية

31 يناير – 4 فبراير 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



# مهارات التفاوض القانوني للمحامين: التفويض وتوزيع المخاطر والتسوية الودية

**المرجع:** 907_21227 **التاريخ:** 31 يناير – 4 فبراير 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

## مقدمة:

يدخل كثير من المحامين ومديري العقود جولات التفاوض بقراءة قانونية متينة، لكن دون تفويض واضح من الموكل، ودون تسعير للمخاطر، ودون خطة للتنازل بندا بندا، فتضيع بنود التعويض وسقوف المسؤولية وعروض التسوية تحت ضغط الوقت. تبني هذه الدورة من كور كونسبت مهارات التفاوض القانوني: الحصول على تعليمات الموكل وحدود الصلاحية، وتحويل المواقف القانونية إلى مقايضات مسعرة للمخاطر، والتفاوض على البنود الخلافية عبر التعديلات المتتبعة، وإدارة محادثات التسوية دون المساس بالحقوق، والتعامل مع محامي الطرف الآخر والجهات التنظيمية. ويخرج المشاركون بخطة تفاوض قانوني ومصفوفة تنازلات للشروط في عقد طاقة.

## أهداف الدورة:

- الحصول على تعليمات مكتوبة من الموكل تحدد الأهداف والخطوط الحمراء وحدود صلاحية التسوية والتوقيع قبل بدء المفاوضات
- تقييم الحقوق القانونية ومواطن الضعف في الإثبات والبدائل المتاحة عند تعذر الاتفاق لتحديد حد أدنى يمكن الدفاع عنه في الصفقة أو المطالبة
- تحويل التعرض الناشئ عن المسؤولية والتعويض والضمانات والإنهاء إلى مقايضات مسعرة يمكن تبادلها عبر الشروط الرئيسية للعقد
- التفاوض على البنود الخلافية عبر ملاحظات التعديلات المتتبعة وقوائم المسائل المفتوحة وضبط تبادل المسودات مع محامي الطرف المقابل
- إدارة محادثات التسوية والتواصل مع الجهات التنظيمية بحماية قاعدة عدم المساس بالحقوق ضمن حدود السلوك المهني
- قيادة فريق تفاوض في مفاوضات متعددة الجولات على عقد طاقة وإغلاقها بورقة شروط متفق عليها

## الفئة المستهدفة:

- المستشارون القانونيون الداخليون الذين يقودون المسار القانوني في صفقات التوريد والإنشاء والتمويل
- المحامون في مكاتب المحاماة الذين يمثلون الموكلين في مفاوضات العقود ومحادثات التسوية قبل المحاكمة
- مديرو العقود الذين يتولون الرد على تعديلات الطرف المقابل ومتابعة المسائل المفتوحة حتى التوقيع
- مديرو الإدارات القانونية الذين يعتمدون تفويضات التفاوض وصلاحيات التسوية في منظماتهم
- المستشارون التجاريون في مشاريع الطاقة والمرافق والبنية التحتية الذين يتفاوضون مع المطورين والممولين والجهات العامة

## محاور الدورة:

### اليوم 1: التفاوض القانوني في سياقه: التفويض والصلاحية ودور المحامي

- التفاوض القانوني مقابل التفاوض التجاري: ظل المحكمة وضغط السوابق القضائية
- خطاب تعليمات الموكل: الأهداف والخطوط الحمراء وصلاحية التسوية
- صلاحية التعاقد باسم المنظمة: الصلاحية الفعلية والظاهرة وحدود التفويض من مجلس الإدارة
- تعارض المصالح بين الأصيل والوكيل: المحامي والموكل والراعي التجاري
- تدقيق الجاهزية التفاوضية لصفقة أو مطالبة حديثة

### اليوم 2: تحليل الموقف القانوني: المصالح والبدائل والمخاطر بوصفها عملة التفاوض

- ورقة الموقف القانوني: الحقوق ونقاط الضعف وثغرات الإثبات
- تقييم BATNA أفضل بديل للاتفاق وWATNA أسوأ بديل والحد الأدنى المقبول للصفقات والمطالبات
- شجرة نتائج التقاضي ونطاق التسوية وفق القيمة المتوقعة
- مصفوفة توزيع المخاطر: تسعير التعرض للمسؤولية وتحويله إلى مقايضات
- ربط المسائل والمساومة بالحزم عبر الشروط الرئيسية للعقد

### اليوم 3: التفاوض على مستوى البنود والتفاوض عبر التعديلات المتتبعة

- مواقف المساومة على سقف المسؤولية واستبعاد الخسائر التبعية
- تكتيكات التفاوض على نطاق التعويض ومدة سريان الضمانات والإفصاح
- مقايضات أسباب الإنهاء وحقوق التدخل ومهل المعالجة
- خيارات التنازل في القانون الواجب التطبيق وجهة النظر ومقر التحكيم
- ملاحظات التعديلات المتتبعة وقوائم المسائل المفتوحة وضبط تبادل المسودات

## اليوم 4: عقود الطاقة ومحادثات التسوية والجهات التنظيمية والسلوك المهني

- صفقات الطاقة والبنية التحتية: التفاوض على عقود الشراء والامتياز وواجهات عقود EPC الهندسة والتوريد والإنشاء
- عروض التسوية دون المساس بالحقوق وخطابات الاحتفاظ بحق التكاليف وتكتيكات عروض Calderbank
- مراسلات محامي الطرف الآخر: النبرة وضبط السجل والخطابات المفتوحة
- التعامل مع الجهات التنظيمية: شروط الترخيص وطلبات الموافقة والتعهدات
- حدود السلوك المهني: الصدق وتجنب التضليل وحماية سرية المشورة القانونية

## اليوم 5: محاكاة التفاوض على عقد طاقة وخطة التفاوض القانوني

- ملف الحالة: اتفاقية توريد غاز بين منتج وشركة كهرباء
- بناء خطة التفاوض القانوني ومصفوفة تنازلات الشروط
- تمرين أدوار الفريق: كبير المفاوضين والصائغ ومدون المحضر ومنسق العلاقة مع الموكل
- محاكاة موقوتة متعددة الجولات أمام فرق محامي الطرف المقابل
- بروتوكول الإغلاق: ورقة الشروط المتفق عليها وقائمة تحقق التوقيع وبطاقة تقييم ختامية

## المهارات التي ستكتسبها:

- تحديد تفويض التفاوض
- تحليل الموقف القانوني
- تقدير قيمة التسوية
- تصميم المقايضات القائمة على المخاطر
- التفاوض عبر التعديلات المتتبعة
- المراسلات دون المساس بالحقوق
- التعامل مع الجهات التنظيمية
- قيادة فرق التفاوض

## لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة تفاوض قانوني ومصفوفة تنازلات للشروط جرى اختبارهما أمام فرق محامين منافسة في محاكاة عقد توريد غاز
- معرفة التنازلات الممكنة في المسؤولية والتعويض والإنهاء وكلفة كل منها قبل الاجتماع الأول
- حماية عروض التسوية والمراسلات حتى لا يضعف ما يقال في المحادثات موقف الدعوى إذا وصل النزاع إلى هيئة قضائية أو تحكيمية
- مقارنة ممارسات التفاوض مع مستشارين ومديري عقود من قطاعات الطاقة والإنشاء والتمويل والجهات العامة

## الخاتمة:

يحسم الإعداد نتيجة التفاوض القانوني: تفويض واضح، وتقدير واقعي للبدائل القانونية، وخريطة مسعرة لقيمة كل بند. تنتقل الدورة من الصلاحية وتعليمات الموكل إلى تحليل الموقف وتوزيع المخاطر، ثم إلى المساومة على البنود والتعديلات المتتبعة، وصولا إلى عقود الطاقة ومراسلات التسوية والجهات التنظيمية وحدود السلوك المهني. ويشهد اليوم الأخير محاكاة متعددة الجولات لعقد طاقة يخرج منها كل مشارك بخطة تفاوض قانوني ومصفوفة تنازلات للشروط. وتعرض الدورة مبادئ عامة ولا تعد استشارة قانونية.