

التطوير المتقدم والابداع القانوني للقانونيين وأعضاء الادارة القانونية

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
١٨ مايو - ٢٢ مايو ٢٠٢٥	٣٢٠٠	صلالة

الأهداف:

- **مها لاشك فيه وبلا هرية فإن العمل القانوني في أي شركة أو مؤسسة أو وزارة أو مصرف أو مكتب إستشارات قانونية، أعمال المحاماة والجهات القضائية المختلفة يمثل حجر الزاوية وإن شئنا الدقة نقول أنه يمثل رمانة الميزان لإدارة تلك الجهات، لأنه كلما كان العمل أيا كانت طبيعة يستند الى قواعد وأصول تستهد من النصوص وللأحكام والقواعد القانونية كلما جاء هذا العلم صحيحا ومنتجا لأثاره ومحققا لأهدافه.**
- **من أجل ذلك بتعين تنمية مهارات القانونيين بهذا العمل القانوني في شتى مناحى الجوانب القانونية التي يقومون بممارستها سواء في الإدارات القانونية أو الشؤون الإدارية العقود وغيرها من القطاعات والإدارات والمكاتب الإستشارية وأعمال المحاماة والمحاكم النيابة.**
- **وإنه لم الثابت أن الأنشطة القانونية في أي إدارة لاتخرج عن الأنشطة المتعلقة بفنون الدفاع في العاوي القضائية وأسلوب إعداد المذكرات والمستندات خاصتها، وتقدير الرأي القانوني في مسألة معينة، ناهيك عن أساليب إعداد ومراجعة العقود وبحث التظلمات**

وإصابات العمل والقرارات التي تتخذها الجهات الإدارية المختلفة والأعمال
القانونية باللجان على إختلاف أنواعها.

الأهداف التفصيلية:

تنمية وتطوير المهارات القانونية لدى الفئات الثمانية مسبوقة الإشارة والعمل على ترسيخ أساليب
العمل القانوني بها يضمن تحقيق الأهداف المرجوة في ظل المستجدات من نظم العولمة
والخصخصة والتحكيم التجاري الدولي الإلكتروني ومزج هابين النظرية والتطبيق في كافة الأعمال
القانونية سالفه البيان

المستفيدون:

- مدراء الإدارات القانونية والشؤون الإدارية وشؤون الموظفين
- أعضاء الإدارات القانونية بالجهات منقدهم الذكر
- أعضاء النيابة العامة والنيابات المتخصصة
- المحامون بهكاتب المحاماة
- الباحثون القانونيون بالجهات المختلفة
- المستشارون القانونيون بالجهات والمكاتب المختصة
- المختصون بإدارة العقود وشؤون الموظفين
- القانونيون بعيئات قضايا الدولة (قضايا الحكومة)

محتويات البرنامج:

الوحدة الأولى:

مهارات وفنون الدفاع أمام المحاكم الجنائية المدنية

- مهارات وفن الدفاع أمام المحاكم الجنائية
- المحاماة فن وعلم
- المحاماة مهنة الجبارة
- مفهوم الرافعة
- الشروط الهامة في الرافعة

- مبادئ المرافعة وعناصرها أساليب المرافعة التطبيقية
- أحكام المرافعة
- مقومات المترافع الجيد كيفية قهر القلق عند المرافعة
- أسلوب صياغة مذكرات القضايا
- كيفية إعداد صحف الدعاوي وصحف الاستئناف والطعن
- من هو القائد ومن هو الهدير
- القيادة وأنهاطها
- المهارات المشتركة للقادة
- العواهل التي تحد من فاعلية القيادة
- دليل القيادة الناجحة
- معايير اختيار الهدير الكفاء
- الأستراتيجية التي يجب أن يتبعها الهدير
- التنسيق والأتصال
- كيفية توفير الوقت للعملية الإدارية
- أخطاء الهدير وكيفية تجنبها
- التفويض وقواعده
- شروط تفويض السلطة
- درجات التفويض
- التفاوض الفعال المبادئ والشروط
- خصائص التفاوض ومحددات نجاحه
- خطوات عملية التفاوض
- استراتيجيات التفاوض

الوحدة الثانية:

مهارات الهدير القانوني الكفاء والأخطاء الشائعة التي يقع فيها والأساليب الحديثة لتجنبها:

- تكتيكات التفاوض
- طرق تدريب فريق التفاوض
- هائدة التفاوض وأنواعها
- السلطة المختصة بالادالة للتحقيق والسلطة المختصة بإجرائه
- أثر ازدواج سلطة التحقيق
- القيود الواردة على سلطة الإحالة
- التكليف بالحضور للتحقيق وأحكامه

- تدوين التحقيق وروادئه
- هل يشترط الاستعانة بكاتب للتحقيق
- الضوابط الحاكمة لمحضرات التحقيق
- كيفية إعداد مذكرات التصرف في التحقيق
- أسلوب فحص وثائق ومستندات التحقيق
- المعاينة كأحد إجراءات البحث عن الأدلة
- أسلوب سماع شهادة الشهود
- إجراءات التفتيش
- أهم الأخطاء
- الإسجواب والواجهة
- الاستعانة بالجهات الأهلية في جميع الاستدلالات
- سلطة التصرف في التحقيق
- أوجه التصرف في التحقيق
- الحفظ المؤقت للتحقيق وحالاته وأثاره
- الحفظ القطعي للتحقيق وحالاته
- ضوابط الإحالة إلى المحاكمة
- أهمية العقود في ظل تنظيم الولاية
- متى تظهر أهمية وقيمة العقد
- أنواع وتقسيمات العقود
- مرحلة ما قبل إبرام العقد وخصائصها
- مرحلة صياغة العقد وأهميتها
- مرحلة تنفيذ العقد كما القانون
- خصائص صياغة العقد
- كيفية تدارك الأخطاء في صياغة العقد

الوحدة الثالثة:

كيفية إجراء التحقيق بإقتدار

الوحدة الرابعة:

مهارات التعاقد وأساليبه ومشكلاته العملية:

- عقد البيع الدولي وأحكامه

- كيفية إدارة العقد الخارجي
- الاعتهادات المستندية وخطابات الضمان وأهميتها في تنفيذ العقد الخارجي
- أساليب التعاقد السبعة
- المناقصة العامة وأحكامها
- المناقصة المحدودة والمناقصة المحلية
- الممارسة العامة والمحدودة
- الأهر المباشر وأواهر التكليف
- المسابقة وأحكامها
- المشكلات العملية في عهية التعاقد وأساليب حلها
- تعريف القرار الذي تتخذه الإدارية
- الأركان التي يؤسس عليها الأهر أو القرار الإداري
- الأواهر الإدارية التنظيمية (اللوائح)
- الأواهر الإدارية
- الفردية (القرارات الفردية)
- كيفية صياغة القرار ومراجعتة بأحتراف
- الفرق بين التفويض والإنابة والحلول في القرارات
- الفرق بين التكليف والندب
- سحب القرار الإداري وأحكامه
- إلغاء القرار الإداري وقواعده
- والفرق بين سحب القرار وإلغائه
- هل يجوز تصحيح قرار معيب بقرار لاحق
- كيفية تنفيذ القرارات وإهتياز جهات الإدارة في ذلك
- الهدة القانونية التي يجوز فيها سحب القرارات
- القرارات التي يجبها دون التقيد بهدة زمنية
- رقابة القضاء على القرارات رقابة مشروعية
- الفرق بين القرار الباطل والقرار المنعدم
- القرارات والأعمال التي لاتخضع لرقابة القضاء
- القواعد القانونية للعلم اليقيني والعلم الظني بالقرار
- أسلوب بحث التظلم وقواعده
- الهدد القانونية لبحث التظلم
- كيفية عرض مخطرة بنتيجة بحث التظلم على صاحب الصلاحية
- هدي جواز التظلم من ذات الموضوع

طيفية إعداد ومراجعة القرارات والأسلوب النهوضي لبحث التظاهرات بشأنها

أساليب التدريب:

المحاضرات النقاشية:



وتهدف إلى نقل المفاهيم الفلسفية والمعارف الأكاديمية إلى المشاركين بها يساعدهم على تكوين الإطار المعرفي الذي يهكن الانطلاق منه لبناء المحاور الأساسية التي ينطلق منها البرنامج.

المناقشات الجماعية:

وتهدف إلى تبادل الخبرة والمعرفة بين منفذ البرنامج والمشاركين فيه، وبها يساهم في تكوين ثقافة مشتركة بين الجميع تسهح بعد ذلك بنقل تلك الثقافة إلى الواقع التطبيقي في شكل برنامج عمل تطويري للتطبيق السليم للمنهضة التدريبية.

ورش العمل:

وتهدف إلى تجميع المشاركين في مجموعة من الورش التدريبية التي يسعى من خلالها المدرب Plan Action إلى ترجمة الموضوعات التي يدور حولها البرنامج في شكل خطة عمل تطويرية نتيجتها دليل تطبيقي يهكن للمشاركين الاسترشاد به في عملية نقل أثر التدريب إلى الواقع العملي وبها يظهر في شكل نتائج ملموسة على الأداء الكلي.

00201102843111 
info@minaretc.org 
www.minaretc.org 