البرامج القانونيه

مهارات الكتابة القانونية

Course Introduction

الكتابة القانونية ليست مجرد نقل للمعلومات، بل هي أداة حاسمة لتحقيق أهداف قانونية وتجارية مهمة. المحامون والمستشارون القانونيون الذين يقدمون استشارات أو يكتبون عقودًا غالبًا ما يتعرضون للنقد بسبب عدم الوضوح أو التعقيد الزائد في كتاباتهم. هذا النقد قد يؤثر على المخرجات القانونية ويقلل من فعاليتها سواء كانوا يقدمون خدماتهم كاستشاريين خارجيين أو كفرق قانونية داخلية تعمل مع الإدارة العليا.

كيفية تحسين الكتابة القانونية

من خلال هذه الدورة التدريبية، سيتعلم المشاركون كيفية تحسين كتاباتهم القانونية لتكون واضحة، مقنعة، وفعّالة. سيكتسب المشاركون مهارات جديدة لصياغة العقود، المذكرات، والمراسلات القانونية بطريقة تعزز القيمة التجارية والعملية للوثائق القانونية. الكتابة القانونية الفعّالة يمكن أن تؤدي إلى تحسين أداء المتعاقدين، تقليل المخاطر، وتعزيز رضا العملاء الداخليين والخارجيين.

Target Audience

- المستشارين القانونيين
- المحامين
- المشرفين وأعضاء الفرق القانونية

Learning Objectives

- تطوير فهم أعمق لاحتياجات العملاء الداخليين والخارجيين وكيفية تلبية هذه الاحتياجات بشكل فعال من خلال الكتابة القانونية.
- إتقان تقنيات الكتابة القانونية الفعّالة التي تسهم في صياغة وثائق قانونية واضحة ودقيقة.
- تعزيز مهارات الكتابة القانونية في إعداد عقود ومذكرات قانونية تقنع وتحمي مصالح العملاء.

- التعرف على المصطلحات القانونية الأساسية والشروط التي يجب تضمينها في العقود لضمان وضوحها وحمايتها قانونيًا.
- استخدام النماذج والقوالب القانونية كأساس لصياغة مستندات قانونية فعّالة.
- التفاوض بشكل أكثر فاعلية على الشروط القانونية والتجارية لضمان أفضل نتائج للعملاء.
- القيام بمهام بحث قانوني مستقلة وتقديم نتائج دقيقة بطريقة احترافية ومنهجية.

Course Outline

- **DAY 01**

  تعريف الكتابة القانونية الفعّالة.

  - تقنيات الكتابة الواضحة.
  - هيكلة التحليل القانوني.
  - اختيار اللغة المناسبة وتجنب المصطلحات القانونية المعقدة "legalese".
  - التحرير الفعّال.
  - تطبيق المبادئ في الرسائل والبريد الإلكتروني والمراسلات العامة.
  - تمارين الصياغة.
  - فهم الغرض من الكتابة.
  - الانتقال من الكتابة الموضوعية إلى الكتابة المقنعة.
  - منهجية CRAC: البداية بالخلاصة، شرح القاعدة بشكل مقنع، التحليل، ثم الخلاصة النهائية.
  - أنواع الكتابة المقنعة.
  - تطوير فكرة محورية.
  - الحفاظ على نبرة مقنعة.
  - ترتيب الموضوعات.
  - هيكلة الجمل.
  - الوعي بالفروقات الثقافية.
- **Day 02**

  التحليل القانوني ومهارات البحث القانوني:

  - فهم التحليل القانوني والمصطلحات ذات الصلة.
  - منهجية إجراء التحليل القانوني.

- خمسة مستويات للتحليل القانوني: التكرار البسيط مقابل عرض الحقائق، التكرار البلاغي، التشبيه، التمييز والرد على الحجج، الاعتبارات السياسية.
- تحديد العوامل اللازمة للبحث القانوني الفعّال.
- تحديد مصادر البحث القانوني.
- تخطيط البحث القانوني.
- خطوات جمع المعلومات، وتحديد الهدف، وتحليل البيانات، وتطوير خطة البحث.
- عرض نتائج البحث القانوني.
- مكونات التقرير القانوني: المقدمة، النتائج، التطبيق القانوني، النصائح، الخطوات التالية، المنهجية، التحديثات القانونية.
- الاستفادة من الموارد مثل الرسوم البيانية، المصطلحات اللاتينية الشائعة، الاختصارات، الدوريات القانونية، الكتب العملية، والمواقع ذات الصلة.

• **Day 03**

كتابة التقارير القانونية والعقود القانونية والاتفاقيات:

- العناصر الأساسية للمذكرة القانونية.
- تقنيات تلخيص القضايا وتحليل المشاكل.
- فهم أنواع العقود مثل العقود الموقعة، العقود الصريحة، الضمنية، التنفيذية وغيرها.
- فهم المصطلحات الشائعة في قانون العقود.

• **Day 04**

مهارات صياغة العقود:

- إدراك أهمية مهارات صياغة العقود.
- التأكد من الالتزام بالمبادئ الأساسية لقانون العقود.
- مناهج مختلفة مثل الاتفاقيات المخصصة، الشروط العامة، أوامر الشراء، الاتفاقيات الإطارية، الأفعال، الرسائل التمهيدية، الرؤوس التمهيدية، ومذكرات التفاهم.
- استخدام العقود والنماذج الموجودة مسبقاً.
- تمارين عملية لتطوير مهارات الصياغة.
- تنظيم مسودة العقد بشكل فعّال.
- محتويات العقد: العنوان، الأطراف، التمهيدات، التواريخ، التعريفات، التوقيعات، المرفقات، الملاحق.
- تضمين البنود القياسية مثل القانون الحاكم، تسوية النزاعات، آلية التعديل، السرية، التنازل، القوة القاهرة، والإشعارات.

• **Day 05**

إدارة الاتفاقية التفاوضية:

- العمل بالتعاون مع الأطراف الأخرى المعنية.

- تحديد وتقييم المخاطر المخفية في بنود العقد.
- تحديد توزيع المسؤولية من خلال الاستثناءات، التحديدات، التعويض، التأمين، الضمانات، الأضرار المقررة والغرامات.
- استخدام البنود لفرض الالتزامات أو منح الصلاحيات.
- تضمين مفهوم المعقولية في شروط العقد.
- التفاوض بشأن الدفع والجوانب المالية الأخرى للاتفاقية.
- تمارين عملية لتعزيز مهارات التفاوض والصياغة.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
May 5, 2025	May 9, 2025	5 days	4950.00 $	Austria - Vienna
Sept. 1, 2025	Sept. 5, 2025	5 days	4250.00 $	UAE - Dubai
Nov. 10, 2025	Nov. 14, 2025	5 days	4250.00 $	UAE - Dubai