الدورة التدريبية: المهارات المتقدمة في التفاوض والتحكيم للمنازعات العقارية الكبرى



29 نوفمبر - 03 ديسمبر 2026
المنامة
4400 € (للشخص الواحد)
Ref: #LEG3435_411573

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تقدم هذه الدورة التدريبية المتخصصة منهجاً شاملاً لمهارات التفاوض والتحكيم في سياق المنازعات العقارية الكبرى، وهو مجال يتطلب خبرة عالية وفهماً دقيقاً لتعقيدات السوق العقاري. في ظل التطورات المتسارعة في القطاع العقاري، أصبحت القدرة على حل النزاعات العقارية بفعالية أمراً حاسماً للحفاظ على قيمة الأصول وتحقيق الاستقرار في المشاريع الكبرى. تغطي الدورة جوانب متعددة مثل التفاوض العقاري، التحكيم العقاري، حل النزاعات العقارية، وإدارة المنازعات العقارية. سنستكشف الأدوات والتقنيات المتقدمة في الوساطة العقارية وفض المنازعات العقارية، وكيف يمكن للمحترفين استخدامها لتحقيق أفضل النتائج. كما سيتم تسليط الضوء على القانون العقاري، العقود العقارية، والمخاطر العقارية المتعلقة بالنزاعات. يُعد عمل البروفيسور فرانك إل. إيتينبيرغ (Frank L. Ettinberg)، وهو خبير في التحكيم والوساطة، مرجعاً أساسياً لفهم تعقيدات حل النزاعات المتخصصة. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة لتمكين المشاركين من تطوير استراتيجيات التفاوض المتقدمة، وتعزيز قدراتهم في إدارة الأزمات العقارية، وضمان حلول فعالة وعادلة للمنازعات العقارية المعقدة.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

المحامون المتخصصون في العقارات.

- المحكمون والوسطاء العقاريون.
- المطورون العقاريون.
- مديرو المشاريع العقارية الكبرى.
- المستشارون القانونيون في الشركات العقارية.
- المستثمرون العقاريون.
- المهندسون والمثمنون العقاريون.
- مسؤولو الشؤون القانونية في الجهات الحكومية العقارية.
- خبراء التقييم العقاري.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع العقاري والتطوير العقاري.
- المكاتب الاستشارية القانونية.
- شركات الاستثمار العقاري.
- شركات إدارة الأصول العقارية.
- المؤسسات المالية التي تمول المشاريع العقارية.
- الهيئات الحكومية المعنية بالأراضي والتخطيط العمراني.
- شركات الإنشاءات والمقاولات الكبرى.
- شركات الوساطة العقارية.
- قطاع التأمين العقاري.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الأقسام القانونية.
- أقسام إدارة المشاريع.
- أقسام تطوير الأعمال.
- أقسام إدارة المخاطر.
- أقسام العقود.
- أقسام التسوية والتحكيم.
- أقسام الاستثمار العقاري.
- أقسام الشؤون الحكومية.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- تطبيق مهارات التفاوض المتقدمة في المنازعات العقارية الكبرى.
- فهم آليات التحكيم العقاري وإجراءاته.
- تطوير استراتيجيات حل النزاعات العقارية بفعالية.
- تحليل القانون العقاري وتطبيقه على حالات النزاع.
- إدارة العقود العقارية وتجنب المخاطر القانونية.
- استخدام الوساطة العقارية كأداة لحل الخلافات.
- تقييم المخاطر العقارية المرتبطة بالمنازعات.
- بناء اتفاقيات تسوية عادلة وفعالة.
- تعزيز القدرة على إدارة الأزمات العقارية.
- تقديم استشارات متخصصة في فض المنازعات العقارية.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تطبيقية ومكثفة لضمان إتقان مهارات التفاوض والتحكيم في المنازعات العقارية الكبرى. سيتم تقديم المحتوى من خلال محاضرات تفاعلية، تليها دراسات حالة واقعية تستعرض سيناريوهات معقدة للنزاعات العقارية الحقيقية، مما يتيح للمشاركين تطبيق المفاهيم النظرية في سياقات عملية. سيتم تشجيع العمل الجماعي والمناقشات المفتوحة لتبادل الخبرات وتطوير استراتيجيات حل النزاعات العقارية. ستتضمن الدورة جلسات تفاعلية مخصصة للتدريب على التفاوض العقاري والتحكيم العقاري، بالإضافة إلى تمارين عملية على صياغة العقود العقارية واتفاقيات التسوية. سيتم توفير تغذية راجعة فورية للمشاركين لتعزيز فهمهم لأفضل الممارسات في فض المنازعات العقارية. يلتزم BIG BEN Training Center بتوفير بيئة تعليمية محفزة تدعم التعلم المستمر وتطوير الخبرات في مجال إدارة الأزمات العقارية وحل الخلافات بفعالية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس النزاعات العقارية ومهارات التفاوض الأساسية

- مفهوم المنازعات العقارية وأنواعها.
- مراحل دورة حياة النزاع العقاري.
- مقدمة لأساسيات التفاوض العقاري.
- استراتيجيات التفاوض الفعالة في سياق العقارات.
- تحليل مصالح الأطراف في النزاعات.
- بناء الثقة والتواصل الفعال.
- التفاوض في العقود العقارية المعقدة.

الوحدة الثانية: التفاوض المتقدم وتقنيات حل النزاعات

- تقنيات التفاوض المتقدمة للمنازعات الكبرى.
- التعامل مع التكتيكات الصعبة في التفاوض.
- إدارة العواطف في عملية التفاوض.
- استراتيجيات التفاوض متعدد الأطراف.
- دور الوسطاء في حل النزاعات العقارية.
- الوساطة العقارية كبديل لحل النزاعات.
- صياغة اتفاقيات التسوية التفاوضية.

الوحدة الثالثة: مبادئ التحكيم العقاري وإجراءاته

- مفهوم التحكيم العقاري ومزاياه.
- الفرق بين التحكيم والتقاضي والوساطة.
- قوانين التحكيم المحلية والدولية ذات الصلة بالعقارات.
- إجراءات بدء التحكيم وتشكيل هيئة التحكيم.
- دور المحكمين ومسؤولياتهم.
- إدارة جلسات التحكيم وتقديم الأدلة.
- صياغة وتنفيذ قرارات التحكيم.

الوحدة الرابعة: تطبيقات التحكيم في المنازعات العقارية الكبرى

- أنواع المنازعات العقارية التي يمكن حلها بالتحكيم.
- دراسات حالة في التحكيم المتعلق بالعقود الإنشائية.
- التحكيم في منازعات بيع وشراء العقارات.
- التحكيم في نزاعات الإيجار التجاري.
- التحكيم في نزاعات الملكية المشتركة.
- التحكيم في قضايا التقييم والنزع للمنفعة العامة.
- التحديات القانونية في تطبيق قرارات التحكيم.

الوحدة الخامسة: إدارة المخاطر والوقاية من النزاعات العقارية

- تحديد وتقييم المخاطر العقارية القانونية.
- صياغة عقود عقارية محكمة لتجنب النزاعات.
- دور التدقيق القانوني في المشاريع العقارية.
- استراتيجيات إدارة الأزمات العقارية.
- الوقاية من النزاعات من خلال التخطيط السليم.
- أهمية التوثيق الجيد في العقود العقارية.
- المسؤولية المهنية في التعامل مع المنازعات.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

في ظل تعقيد المنازعات العقارية الكبرى، كيف يمكن للمحترفين تحقيق التوازن بين حماية مصالح عملائهم والسعي نحو حلول تفاوضية أو تحكيمية عادلة ومستدامة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة بتركيزها العملي والمتعمق على مهارات التفاوض والتحكيم في المنازعات العقارية الكبرى، حيث تتجاوز النظريات لتغوص في التطبيقات العملية. نقدم رؤى فريدة حول كيفية حل النزاعات العقارية بفعالية، مع التركيز على استراتيجيات التفاوض المتقدمة وتقنيات التحكيم العقاري. لا تكتفي الدورة بشرح المفاهيم، بل توفر دراسات حالة واقعية وأمثلة ملموسة من النزاعات العقارية المعقدة، مما يمكن المشاركين من تطبيق المعرفة المكتسبة فورًا. نركز على الأدوات والتقنيات التي تساعد في إدارة المخاطر العقارية والوقاية من النزاعات، بدلاً من مجرد التعامل معها بعد وقوعها. تعتمد الدورة لغة أكاديمية متخصصة تضمن عمق المحتوى ودقته، وهي مصممة خصيصاً للمحترفين الذين يسعون لتطوير قدراتهم في فض المنازعات العقارية وتحقيق أفضل النتائج لعملائهم.