

الدورة التدريبية لاحتراف فنون ومهارات الترافع القانوني

8 – 12 مارس 2027

باريس

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

الدورة التدريبية لاحتراف فنون ومهارات الترافع القانوني

المرجع: 22072_36294 **التاريخ:** 8 – 12 مارس 2027 **المكان:** باريس **الرسوم:** 5700 Euro

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

هذه الدورة التدريبية هي برنامج شامل مصمم للارتقاء بمهاراتك في الترافع القانوني. تتعمق الدورة في العناصر الأساسية للإقناع في القانون، مما يضمن اكتسابك فهمًا عميقًا للوعي بالجمهور في العروض التقديمية القانونية. من خلال التركيز على تخطيط وتنظيم الحجج القانونية، سيتقن المشاركون مهارات العرض القانوني الفعالة. تغطي الدورة جوانب حيوية مثل الصوت والخطاب للمحامين، واللغة القانونية المؤثرة، والجذب العاطفي في الترافع القانوني. كما تتناول أيضًا التكرار وتيرة الحديث في المحكمة، ولغة الجسد للمحامين، وبناء الثقة للترافع القانوني. بالإضافة إلى ذلك، تقدم الدورة رؤى حول الأداء القانوني الاحترافي، وتقنيات السرد القانوني، والعلاقة بين المحامي والموكل. سيتعلم المشاركون السلوك في المحكمة، والتعامل مع تنازع القوانين، والتفاعل مع الشهود، والتخطيط الاستراتيجي للقضية.

الجمهور المستهدف:

- المحامون
- المحامون المساعدون الأقدمون
- المستشارون القانونيون
- المحامون العامون
- المستشارون القانونيون للشركات
- المدعون العامون
- الباحثون القانونيون

الإدارات المستهدفة في المنظمات:

- الإدارات القانونية
- إدارات الالتزام
- الموارد البشرية
- شؤون الشركات
- فرق التقاضي

AGILE LEADERS
Training Center

القطاعات المستهدفة:

- الخدمات القانونية
- شركات محاماة الشركات
- الجهات الحكومية
- المنظمات غير الربحية
- الخدمات المالية
- الرعاية الصحية
- القطاع العقاري
- التكنولوجيا

مخرجات الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيتمكن المشاركون من:

- إتقان عناصر الإقناع في القانون.
- تعزيز الوعي بالجمهور في العروض التقديمية القانونية.
- تخطيط وتنظيم الحجج القانونية بفعالية.
- تطوير وتقديم عروض تقديمية قانونية مؤثرة.
- استخدام تقنيات الصوت والخطاب للمحامين.
- تطبيق الجذب العاطفي واللغة القانونية المؤثرة.
- إدارة التكرار وتيرة الحديث في المحكمة.
- تحسين لغة الجسد وبناء الثقة للترافع القانوني.
- تقديم أداء قانوني احترافي وإدارة العلاقات بين المحامي والموكل.
- التعامل مع تنازع القوانين والتفاعل بفعالية مع الشهود.
- التخطيط الاستراتيجي للقضايا واستخدام أدلة الشهود بفعالية.
- تطوير نظريات القضايا القانونية وتنظيم المواد القانونية.
- صياغة سرد قصصي مقنع في السياقات القانونية.
- هيكلة وتقديم المرافعات الافتتاحية في المحكمة.
- توظيف تقنيات الاستجواب والاستجواب المضاد الفعالة.
- استجواب شهود الخبرة وتقديم المرافعات الختامية.
- إعداد طلبات الكفالة وهيكلة الدفوع المخففة للعقوبة.
- تقييم الأداء القانوني والمشاركة في تمارين الممارسة القانونية.
- تقديم وتلقي النقد القانوني باحترافية.
- فهم إطار الترافع الاحترافي، وحقوق الترافع أمام المحاكم العليا، والممارسات المهنية لنقابة المحامين.

AGILE LEADERS
Training Center

منهجية التدريب:

تستخدم الدورة مجموعة متنوعة من منهجيات التدريب لضمان تجربة تعليمية شاملة. سيشارك المتدربون في دراسات الحالة، والعمل الجماعي، والجلسات التفاعلية، وجلسات التقييم والملاحظات. تم تصميم هذه المنهجيات لتوفير خبرة عملية وتطبيق واقعي لمهارات الترافع القانوني. ستركز الجلسات التفاعلية على عناصر الإقناع، والوعي بالجمهور، ومهارات العرض الفعالة. يتيح العمل الجماعي للمشاركين التعاون في تخطيط وتنظيم الحجج القانونية، وتطوير نظريات القضايا، وإعداد المواد القانونية.

أدوات الدورة التدريبية:

- كتيبات عمل شاملة
- مواد للقراءة ومصادر عبر الإنترنت
- قوائم مرجعية ونماذج للحجج القانونية وتخطيط القضايا
- تمارين لغة الجسد وبناء الثقة
- أمثلة لدراسات الحالة وتمارين عملية

جدول أعمال الدورة التدريبية:

اليوم الأول: العرض بهدف الإقناع

- **المحور الأول:** عناصر الإقناع في القانون
- **المحور الثاني:** الوعي بالجمهور في العروض التقديمية القانونية
- **المحور الثالث:** تخطيط وتنظيم الحجج القانونية
- **المحور الرابع:** الهيكل والتنظيم
- **المحور الخامس:** الأسلوب الشخصي
- **المحور السادس:** صوت المحامي
- **مراجعة وتأمل:** مراجعة النقاط الرئيسية والتأمل في مكتسبات اليوم.

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثاني: مهارات العرض القانوني الفعالة

- **المحور الأول:** اللغة القانونية المؤثرة
- **المحور الثاني:** كلمات مؤثرة
- **المحور الثالث:** الجذب العاطفي في الترافع القانوني
- **المحور الرابع:** التكرار في المحكمة
- **المحور الخامس:** وتيرة الحديث في العروض التقديمية القانونية
- **المحور السادس:** استخدام الوقفات
- **مراجعة وتأمل:** مراجعة النقاط الرئيسية والتأمل في مكتسبات اليوم.

اليوم الثالث: الأداء الاحترافي والتفاعل

- **المحور الأول:** الوقفة في الترافع القانوني
- **المحور الثاني:** التفاعل مع الجمهور
- **المحور الثالث:** لغة الجسد للمحامين
- **المحور الرابع:** المظهر في المحكمة
- **المحور الخامس:** بناء الثقة للترافع القانوني
- **المحور السادس:** عناصر الأداء المتمكن
- **مراجعة وتأمل:** مراجعة النقاط الرئيسية والتأمل في مكتسبات اليوم.

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الرابع: السلوك وتخطيط القضايا

- **المحور الأول:** العلاقة بين المحامي والموكل
- **المحور الثاني:** السلوك في المحكمة
- **المحور الثالث:** التعامل مع تنازع القوانين
- **المحور الرابع:** التفاعل مع الشهود
- **المحور الخامس:** التخطيط الاستراتيجي للقضية
- **المحور السادس:** استخدام أدلة الشهود بفعالية
- **مراجعة وتأمل:** مراجعة النقاط الرئيسية والتأمل في مكتسبات اليوم.

اليوم الخامس: تقنيات الترافع المتقدمة

- **المحور الأول:** تطوير نظريات القضايا القانونية
- **المحور الثاني:** تنظيم المواد للمحامين
- **المحور الثالث:** السرد القصصي في السياقات القانونية
- **المحور الرابع:** المرافعات الافتتاحية في المحكمة
- **المحور الخامس:** تقنيات الاستجواب الفعالة
- **المحور السادس:** استراتيجيات الاستجواب المضاد
- **مراجعة وتأمل:** مراجعة النقاط الرئيسية والتأمل في مكتسبات اليوم.

بماذا تتميز هذه الدورة التدريبية عن دورات الترافع القانوني الأخرى:

تتميز هذه الدورة التدريبية بنهجها الشامل في الترافع القانوني. على عكس الدورات الأخرى، فهي تغطي مجموعة واسعة من المهارات، بدءًا من عناصر الإقناع والوعي بالجمهور وصولاً إلى تقنيات العرض الفعالة والتخطيط الاستراتيجي للقضايا. تركز الدورة على التطبيق العملي من خلال الجلسات التفاعلية ودراسات الحالة والعمل الجماعي. سيكتسب المشاركون خبرة عملية في ممارسات الصوت والخطاب، واستراتيجيات الجذب العاطفي، وتقنيات لغة الجسد.