

المؤتمر العربي التاسع للمحاماة

استراتيجيات قيادة

مستقبل المحاماة

8:6 فبراير فندق فيرمونت نايل -القاهرة



عبدالله السعدي للمحاماة  
ABDULLA AL-SAADY LAW FIRM





تشهد صناعة المحاماة، محلياً وعالمياً، تحولاً جذرياً نحو مستقبل جديد يطال كل عناصرها الأساسية. وفيما تتألف هذه الصناعة من شركات المحاماة، المحامين، والعملاء، تتغير معايير كل منها بعمق مع هذا التحول.

**على صعيد شركات المحاماة،** سنستعرض أحدث الأسس والمعايير لقبول الشركاء، فضلاً عن آليات تضمن استقرار الشركة حتى في حال تغير تركيبة الشركاء.

**أما بالنسبة إلى المحامين،** فسنناقش معايير اختيار الفرق القانونية واستراتيجيات تكوينها، مع التركيز على استقطاب المواهب والمحافظة على الكفاءات المتميزة، إلى جانب دراسة أثر الذكاء الاصطناعي على سياسات التوظيف في شركات المحاماة.

**أما العملاء،** وفي ظل ارتفاع مستوى المنافسة، فإن شركات المحاماة مدعوة اليوم إلى تحديث استراتيجياتها لتطوير الأعمال، والابتكار في أفكار غير تقليدية للحفاظ على ميزتها التنافسية.

**ولهذا، يأتي موضوع "استراتيجيات قيادة مستقبل المحاماة"** هذا العام ليعكس الحاجة الملحة إلى تبني الرؤى الحديثة والاستراتيجيات المتقدمة لمواكبة هذا التحول وصناعة مستقبل أقوى وأكثر ابتكاراً للمحاماة.

## الأهداف:

**فهم استراتيجيات دخول وخروج الشركاء بفعالية:** التعرف على الآليات والمعايير الحديثة لضمان توافق الشركاء واستمرارية الشركة.

**تحقيق الاستقرار المؤسسي:** وضع ضمانات تحقق استقرار الشركة ونموها حتى في حالة تغيير قائمة الشركاء.

**بناء فرق قانونية متميزة:** اكتساب مهارات اختيار وتكوين فرق قانونية فعّالة، مع التركيز على استقطاب الكفاءات والمحافظة عليها.

**استكشاف استراتيجيات تطوير الأعمال:** الوقوف على أحدث استراتيجيات النمو وتوسيع الأعمال لضمان تطور شركات المحاماة وزيادة تنافسيتها.

**تحسين تجربة العملاء:** تطوير سياسات تركز على تعزيز تجربة العميل وتحقيق رضاه، كأداة أساسية لبناء علاقات طويلة الأمد وكسب الثقة.





## ✦✦ جدول الأعمال المبدئي ✦✦

الخميس 6 فبراير 2025 حفل تعارف وجولة نيلية

**التجمع** 4:30 PM

التجمع في فندق فيرمونت نايل  
وصول الضيوف الى الفندق والتجمع في اللوبي  
تسجيل الحضور والتأكد من كافة الترتيبات

**التحرك من الفندق** 5:00 PM

**الوصول والاستقبال** 5:30 PM

الوصول الى اليخت واستقبال الضيوف  
تقديم المشروبات الترحيبية

**الانطلاق وبدأ الرحلة** 6:00 PM

بدأ الرحلة النيلية  
الانطلاق والاستمتاع بالمشاهد البانورامية للمدينة

**أنشطة التعارف والتفاعل** 6:15 PM

نشاط تعارف: توزيع بطاقات تحتوي على أسئلة بسيطة لكسر الجليد بين الضيوف كل  
ضيف يختار بطاقة ويشارك الإجابة مع المجموعة  
نشاط تفاعلي جماعي: تنظيم لعبة خفيفة مثل أسئلة سريعة لتعزيز التفاعل

**تناول الوجبات الخفيفة والمشروبات** 7:00 PM

**وقت الاسترخاء** 8:00 PM

توفير وقت للضيوف للاستمتاع بمناظر  
النيل الليلية والتقاط الصور التذكارية

**الختام والعودة** 9:00 PM

العودة الى فندق فيرمونت نايل

# الجمعة 7 فبراير 2025 ✨

|   |                 |
|---|-----------------|
| التسجيل واستلام الحقائق العلمية   | 12:00 - 1:00 PM |
| <b>الجلسة الافتتاحية</b><br>كلمة ممثلو النقابات وجمعيات المحامين العربية<br>وأمين عام المؤتمر   | 1:00 - 2:00 PM  |
| <b>الجلسة الأولى</b><br>استراتيجيات الدخول والخروج في شركات المحاماة  | 2:00 - 4:00 PM  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• الشريك الناجح من حيث العقلية. المهارات</li><li>• كيفية اختيار الشريك الفعال.</li><li>• أدوار الشركاء في إدارة شركات المحاماة</li><li>• كيفية توزيع الأرباح بين الشركاء</li><li>• معايير قبول وانسحاب الشركاء</li></ul>                    |                 |
| <b>كوفي بريك</b>  | 4:00 - 5:00 PM  |
| <b>الجلسة الثانية</b><br>استراتيجيات استقطاب المواهب وتطوير المحامين  | 5:00 - 7:00 PM  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• أساليب استقطاب المواهب الصاعدة</li><li>• معايير بيئة العمل المحفزة للابتكار.</li><li>• التطوير المهني المستمر.</li><li>• أساليب التعامل مع اختلافات بين الأجيال داخل الشركة .</li><li>• أثر الذكاء الاصطناعي على سياسات التوظيف</li></ul> |                 |
| <b>العشاء</b>   | 7:00 PM         |



# السبت 8 فبراير 2025 ✨

## الجلسة الثالثة

### استراتيجيات تطوير الأعمال في شركات المحاماة

10:00 - 12:00 PM

- كيفية تحديد العملاء المستهدفين.
- أساليب اجتذاب العملاء المستهدفين.
- سياسات تقدير أتعاب المحاماة.
- دور الذكاء الاصطناعي في تطوير الأعمال

### Check out من الفندق & كوفي بريك

12:00 - 1:00 PM

## الجلسة الرابعة

### استراتيجيات تحسين تجربة العملاء

1:00 - 3:00 PM

- مبادئ تحسين تجربة العملاء
- نظم وأدوات تحسين تجربة العملاء.
- طرق وأساليب المحافظة على العملاء.
- معايير تفضيل العملاء شركة محاماة عن أخرى.
- دور الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة العملاء.

### حفل الختام وإلقاء التوصيات وتوزيع الشهادات والتكريم

3:00 - 4:00 PM

### الغداء

4:00 PM



## الرعاة المدعوون:



- شركات ومكاتب المحاماة العربية.
- شركات التقنية القانونية (LegalTech).
- شركات التوظيف والموارد البشرية.
- شركات الترجمة القانونية.

## المدعوون للمشاركة:



- نقابات المحاماة العربية والدولية.
- مؤسسو وقيادات شركات ومكاتب المحاماة العربية.
- المحامون.
- الإدارة التنفيذية والموارد البشرية.
- إدارة تطور الأعمال والتسويق.
- الإدارة المالية والحسابات.

