



تسويق وحل النزاعات في المدارس والمؤسسات: استراتيجيات فعالة

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND08-118

هدف الكورس

:By the end of this course, participants will be able to

- .Understand the nature and sources of conflict in educational and organisational contexts •
- .Apply effective communication techniques to prevent and de-escalate conflicts •
- .Use structured approaches to resolve disputes constructively •
- .Develop negotiation skills to reach mutually beneficial agreements •
- .Foster an environment of respect, collaboration, and trust among stakeholders •

.Handle challenging conversations with confidence and empathy •

الجمهور

:This course is ideal for

- .Teachers and school leaders managing staff, student, or parent conflicts •
- .Managers, team leaders, and HR professionals in organisations •
- .Education administrators and policy makers •
- .Coaches, mentors, and facilitators •
- Anyone who wants to improve their negotiation and conflict resolution skills in professional •
- .settings

منهجية التدريب

The course combines interactive presentations, role plays, group discussions, case studies, and hands-on practice. Participants will work through real-life scenarios and receive constructive .feedback to refine their approach

الملخص

Conflict is a natural part of human interaction — and when handled constructively, it can lead to growth, innovation, and stronger relationships. In schools and organisations, the ability to negotiate effectively and resolve disputes is essential for fostering a positive, collaborative .environment

This course equips educators, leaders, and professionals with practical strategies to manage conflict, build consensus, and negotiate win-win solutions. Participants will develop the confidence and skills to turn tension into productive dialogue and strengthen the culture of their .schools or organisations

Section 1: Understanding Conflict and Negotiation

- .What is conflict? Common sources and types in schools and organisations •
- .The difference between healthy and destructive conflict •
- .The psychology of conflict and how people typically respond •
- .Why negotiation matters: moving beyond compromise to collaboration •
- .Activity: Analyse a conflict you have experienced and its outcome •

Section 2: Communication Skills for Conflict Prevention

- .Active listening and showing empathy in difficult situations •
- .Using “I” statements and neutral language to avoid escalation •
- .Reading verbal and non-verbal cues during tense interactions •
- .Activity: Practise de-escalating a heated discussion •

Section 3: Structured Approaches to Conflict Resolution

- .The steps of conflict resolution: identify, understand, explore, agree, act •
- .Mediation techniques for resolving disputes between others •
- .Setting ground rules and creating safe spaces for dialogue •
- .Workshop: Facilitate a mock conflict resolution session •

Section 4: Negotiation Strategies and Skills

- .Key principles of negotiation: preparation, clarity, and flexibility •
- .Win-win negotiation vs. win-lose and compromise •
- .Identifying interests, not just positions •
- .Handling power imbalances and managing difficult negotiators •
- .Activity: Role play a negotiation scenario and reflect on the outcomes •

Section 5: Building a Culture of Collaboration

- .Promoting respect, inclusivity, and shared goals •
- .Embedding conflict resolution practices into organisational culture •

.Encouraging feedback and continuous improvement •

Final activity: Develop a personal or institutional action plan for fostering effective conflict •

.management and negotiation

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكمرون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

التعليم، القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



النزاع في بيئة العمل، كيفية ادارة النزاع ونصائح أخرى

يمكن أن تسبب الصراعات في مكان العمل اضطرابات وتأثير على أداء الموظفين في الشركة. يعد حل النزاعات في مكان العمل مفيداً لتعزيز العلاقات بين الموظفين وتعزيز ثقافة الشركة الصحية. ومن خلال تعلم كيفية تحديد الصراعات في مكان العمل وإدارتها، يمكنك تحسين معنويات الموظفين وإنشاء بيئة عمل إيجابية وزيادة إنتاجية الشركة.