

## ניהול משא ומתן לבכירים

### אודות הקורס

אנו מנהלים מגוון תהליכי משא ומתן מידי יום - מול עובדים, קולגות, לקוחות, ספקים וכמובן - בחיים הפרטיים. רובנו מתנהלים בזירות השונות מתוך אינטואיציה וניסיון החיים אולם למעשה, היכרות מעמיקה עם מיומנות המשא ומתן הינה חיונית על מנת למקסם את ההישגים ולא לסיים בתחושת החמצה.

ההתמקצעות בעולם המשא ומתן מחייבת ידע מדיסציפלינות רבות: פסיכולוגיה, תקשורת וחשיבה אסטרטגית לצד יכולת אלתור והתמודדות עם אירועים בלתי צפויים. קורס זה נועד להעניק למנהלים מעטפת 360° במיומנות מורכבת זו במטרה להפוך את המשא ומתן מתהליך אוטומטי ואינטואיטיבי לתהליך מתוכנן ומבוסס חשיבה.

בתוכנית זו יושם דגש על למידה, תרגול והתנסות תוך שימוש בכלים של סימולציות, דיונים וניתוחי אירוע לשם יישום אפקטיבי של התכנים והעקרונות הנלמדים.

הקורס יכלול הרצאות אורח של מומחי תוכן בתחומי התמחות רלוונטיים למשא ומתן: פסיכולוגיה, משא ומתן משברי ומשא ומתן בין תרבותי.

### מטרות הקורס

- הרחבת ארגז הכלים של המשתתפים לניהול אפקטיבי של קונפליקטים ומשא ומתן
- היכרות עם מודלים מקצועיים במשא ומתן - מהתיאוריה לפרקטיקה בדגש על שיפור תוצאות והישגים
- מתן מסגרת מתודולוגית מוסדרת של עבודה באמצעות "אבני הדרך" של המשא ומתן - מהכנה ועד לסגירה
- חיזוק יכולת התמודדות בסיטואציות חולשה והעדר אלטרנטיבות

### קהל היעד

מנהלים אשר מלאכת המשא ומתן מהווה חלק מהותי מעבודתם היומיומית כגון - מנהלי יחידת רווח והפסד, מנהלי מחלקות, מנהלי פרויקטים, מנהלים בסביבה מטריציונית, מנהלי רכש, קניינים, מנהלי תיקי לקוח, מנהלי מערך מכירות ועוד.

### משך הקורס

40 שעות אקדמאיות - 8 מפגשים בין השעות 16:30-21:00

### מנחת הקורס

**עו"ד ונסה סיימן**, נושאת ונותנת מקצועית ויועצת להליכי משא ומתן מורכבים. פועלת כעשור בעולם המשא ומתן-החל מפיתוח תכנים והוראה ועד מנטורינג, ליווי וייעוץ לתהליכי משא ומתן מורכבים, במגוון סקטורים במגזר הפרטי והציבורי. בוגרת לימודי משפטים במכללה למנהל, בוגרת בהצטיינות תואר שני בלימודי דיפלומטיה וביטחון באוניברסיטת תל אביב, בוגרת בהצטיינות תואר שני בלימודי מנהל עסקים- התמחות בפסיכולוגיה ניהולית במסלול האקדמי- המכללה למנהל, ובוגרת תוכנית הבכירים Program on Negotiation (PON), בית הספר למשפטים, הארוורד. בעלת תעודת מגשרת מוסמכת ממרכז הגישור "נווה צדק". מרצה מנוסה במגזר הפרטי והציבורי ובמוסדות להשכלה גבוה ביניהם - המכללה למנהל, אוניברסיטת בר אילן, מכון מגיד, היחידה ללימודי חוץ של האוניברסיטה העברית, ובביה"ס למנהל עסקים Skolkovo, מוסקוה.



מפגש	נושא	תת נושא
1	תפיסות יסוד במשא ומתן מקצועי	<ul style="list-style-type: none"> <li>המשחקים משא ומתן – האם באמת מה שחשבת?</li> <li>טנגו או ג'ודו? גישות קלאסיות בעולם המשא ומתן</li> <li>משא ומתן או גישור? אבחנות מושגיות מהותיות</li> <li>גישות מתקדמות במשא ומתן מהסתכלות קצה לתפיסה מערכתית</li> <li>אבחנות בין סוגי תהליכים: ממיקוח בשוק ועד לסכסוך משפטי</li> <li>סימולציה פותחת: אז איך אתם נושאים ונותנים?</li> </ul>
2	אבני הדרך במשא ומתן מקצועי	<ul style="list-style-type: none"> <li>חמשת שלבי המשא ומתן: משלב ההכנה ועד לסגירה</li> <li>שבעת האלמנטים בכל תהליך: מודל סיכום חיובי/רוג'ר פישר</li> <li>עיקרון על בכל סוג של תהליך: המעבר מעמדה לאינטרס</li> </ul>
3	הרכיב האנושי במשא ומתן (1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>הגורם הבלתי צפוי: האדם ומקומו בתהליך</li> <li>כלים לזיהוי הנושא ונותן מולי</li> <li>מדפוסי משא ומתן ועד למוטיבציות התנהגותיות</li> <li>הפער העצום במשא ומתן: פערים בתפיסת מציאות</li> </ul>
4	הרכיב האנושי במשא ומתן (2) (בשילוב הרצאת אורח)	<ul style="list-style-type: none"> <li>הרגש ככלי במשא ומתן</li> <li>הפסיכולוגיה בשירות התהליך</li> <li>הצרכים הבסיסיים של האדם</li> <li>תקשורת אפקטיבית במציאות דינאמית</li> <li>מגדר, משא ומתן ומה שביניהם</li> <li>הבדלי תרבות במשא ומתן</li> </ul>
5	מאזן הכוח ומקורות כוח במשא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> <li>מקורות כוח אובייקטיביים וסובייקטיביים במשא ומתן</li> <li>השפעת מאזן הכוח על התנהלות המשא ומתן</li> <li>מקומן של אלטרנטיבות בתהליך</li> <li>BATNA ו-WATNA כלים לתעדוף אלטרנטיבות</li> <li>אסטרטגיות של צד חלש לעומת אסטרטגיות צד חלש</li> <li>תובנות למשא ומתן ממקום של חולשה</li> <li>מנופים ותפקידם בתהליך המשא ומתן</li> </ul>
6	על התהליך	<ul style="list-style-type: none"> <li>הכנה אפקטיבית במשא ומתן מורכב</li> <li>הכנה למיקוח אפקטיבי</li> <li>עקרונות לעיצוב תהליך המשא ומתן</li> <li>דילמות הנושא ונותן: על מה נכון להתחיל לדבר קודם?</li> <li>עקרונות לכניסה למשא ומתן המפורט</li> </ul>
7	העולם הטקטי: אז מה עושים מחר בבוקר?	<ul style="list-style-type: none"> <li>טכניקות שכנוע והשפעה</li> <li>סגירת העסקה? המבוא למשא ומתן הבא</li> <li>משא ומתן תוך שמירה על יחסים מסחריים</li> <li>מעולם המשחק לשולחן העבודה: עקרונות לאלתור אפקטיבי</li> <li>משא ומתן באמצעות המייל, הטלפון או פנים מול פנים?</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• אז איך עוטפים הכול יחד?</li> <li>• תובנות מסימולציה מסכמת</li> <li>• Negotiation Laboratory: מעבדת משא ומתן לניתוח מקרי מבחן שאלות ותבונות למציאות המשתתפים</li> </ul>	<p><b>סימולציה מסכמת</b></p>	<p><b>8</b></p>
---	------------------------------	-----------------

• ייתכנו שינויים קלים בתוכנית

בניין אקולוגי וחדשני, כיתות לימוד מרווחות, נגישות לצירי תחבורה מרכזיים, חניונים, מסעדות ובתי קפה

