



להרשמה ותשלום לחץ כאן

משא ומתן



היקף הקורס:
40 ש"א | 10 מפגשים



קהל יעד:
בעלי עסקים



מטרת הקורס:

להכיר ולהבין את עולם המשא ומתן וקבלת כלים לניהול אפקטיבי של מערכות יחסים, מחלוקות והתנהלות מול ממשקים עם לקוחות, ספקים, עובדים בנקים, יועצים ועוד.



מתי:
ימי שלישין 09:30-12:30
בזום



שם המרצה:
דנה פרנס



תשלום:
400 ש"ח

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
מושגי יסוד ומאפיינים. נושאים, עמדות אינטרסים ומה שביניהם.	משא ומתן	13. 9. 22	.1
משא ומתן תחרותי משא ומתן משתף דילמת האסיר מודל שבעת העקרונות של יורי ופישר	סוגי משא ומתן	21.9.22 ביום זה בלבד המפגש יתקיים ביום רביעי!	.2

27.9-25.10 - חופש חגי ישראל



*לא תתאפשר הקלטה או העברה של התכנים והמועדים נתונים לשינוי

משא ומתן

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
דפוסי התמודדות עם קונפליקט במשא ומתן הטיות פסיכולוגיות התנהגותיות תרגול	שלבי המשא ומתן	25.10.22	.3
שאלת שאלות מסגור מחדש שיקוף וסיכום רגשות במשא ומתן-תרגול	כלים להתמודדות עם סגנונות שונים	1.11.22	.4
אופציות ואלטרנטיבות טיפוסים שונים של מנהלי משא ומתן תרגול	שלבי המשא ומתן	8.11.22	.5
שלב ההכנה במשא ומתן אנשים ומצבים מבנה המשא ומתן רמות שונות של אי וודאות-תרגול	בניית אסטרטגיה	15.11.22	.6

להרשמה ותשלום לחץ כאן

*לא תתאפשר הקלטה או העברה של התכנים *התכנים והמועדים נתונים לשינוי

משא ומתן

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
דרכי השפעה ואמצעי שכנוע ממשא ומתן ועד לשלב הסגירה- מאפיינים והתנהגויות תרגול	סקטיקות בניהול משא ומתן	22. 11. 22	.7
כלים מסייעים מתחום הגישור תרגול	משא ומתן באמצעות גישור	29.11.22	.8
שיחות קשות תרגול	דילמות אתיות במשא ומתן	6. 12. 22	.9
סימולציה מסכמת תובנות וסיכום הקורס	סיכום	13.12.22	.10

להרשמה ותשלום לחץ כאן

*לא תתאפשר הקלטה או העברה של התכנים *התכנים והמועדים נתונים לשינוי