

# משא ומתן למנהלים

## מטרת הקורס:

הבנת עולם המשא ומתן וקבלת כלים לניהול אפקטיבי של מגוון תרחישי משא ומתן, מערכות יחסים, מחלוקות והתנהלות מול ממשקים עם לקוחות, ספקים, עובדים, בנקים, יועצים ועוד.

## קהל יעד:

מנכ"לים ומנהלים בכירים, מנהלי פרויקטים מנהלים רכש ומכירות

## פרטי הקורס:

20.1.25 | ימי שני | 8 מפגשים | 10 ש"א | 9:30-13:15 | אונליין ב-ZOOM

## מרצה:

אלון אפרת

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	20.1.25	משא ומתן: מה שחשבת והרבה מעבר. מבוא לעולם המשא ומתן, על תורת המשחקים והגישה הרציונלית	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תרגיל פתיחה</li> <li>• הנחות היסוד, תנאים והגדרות למשא ומתן</li> <li>• משא ומתן בגישה רציונלית- כלים מתוך תורת המשחקים</li> <li>• פרדוקס אי הוודאות במפגש הבינאישי</li> <li>• קבלת החלטות עפ"י תורת המשחקים- מקרה בוחן- משבר הטילים בקובה</li> </ul>
2.	27.1.25	הגורם האנושי במשא ומתן – שלב ההכנה להשגת יתרון משמעותי	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ממשא ומתן חלוקתי למשא ומתן יוצר ערך</li> <li>• שבעת מרכיבי ההכנה לקראת משא ומתן</li> <li>• מגרש המשא ומתן- הגדרת גבולות והשגת יתרון</li> <li>• משא ומתן- על מטרות ואלטרנטיבות</li> <li>• בין רציונל לאמוציות. הטיות ומקומן על שולחן המשא ומתן, עוצמה או חולשה?</li> <li>• כנראה שגם וגם.</li> <li>• מודל מרכיבי הערך בתכנון משא ומתן</li> </ul>
3.	3.2.25	אוחזים בהגה- בין פורמלי לבלתי פורמלי- לפצח את הצד השני שלב א'	<ul style="list-style-type: none"> <li>• מפת בעלי העניין סביב שולחן ולא פחות חשוב, מחוץ לשולחן המשא ומתן</li> <li>• רגע לפני שמתחילים- סודות הארגון של משא ומתן מוצלח</li> <li>• השלב הבלתי פורמלי</li> <li>• עקרונות הפתיחה</li> <li>• תרגול</li> </ul>

# משא ומתן למנהלים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
4.	10.2.25	אוחזים בהגה- בין פורמלי לבלתי פורמלי- לפצח את הצד השני שלב א'	<ul style="list-style-type: none"> <li>• שלב החקירה</li> <li>• עולם האינטרסים- צוללים לעומק</li> <li>• שלב החקירה- מקרה בוחן</li> <li>• תרגול</li> </ul>
5.	17.2.25	תקשורת אפקטיבית על שולחן המשא ומתן- כלים ושיטות	<ul style="list-style-type: none"> <li>• כלי התקשורת להובלת משא ומתן אפקטיבי</li> <li>• מודל משאבי הקשב בהקשר משא ומתן</li> <li>• מודלים שלושת השלבים לניהול תקשורת אפקטיבית</li> </ul>
6.	24.2.25	כוח על שולחן המשא ומתן- לא מה שחשבתם	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תכנון, ציפיות ומטרות המשא ומתן</li> <li>• הבנת סביבת המשא ומתן ויחסי הכוח</li> <li>• מנופים – כלי מרכזי במשא ומתן</li> <li>• יחסי כוח במשא ומתן- מקרה בוחן</li> </ul>
7.	3.3.25	כלים להנעה, השפעה ושכנוע במשא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> <li>• שיטות השפעה מתקדמות על שולחן המשא ומתן</li> <li>• מהלכי שכנוע אפקטיביים</li> <li>• תרגול מתקדם</li> </ul>
8.	24.3.25	סגנונות ומודלים לניהול משא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> <li>• סגנונות משא ומתן- תיאוריה מרתקת</li> <li>• אבחון הסגנון האישי לניהול משא ומתן וקונפליקטים</li> <li>• ניתוח הסגנון מול סגנונות אחרים</li> <li>• כלים להתמודדות עם סגנונות שונים במשא ומתן</li> </ul>
9.	31.3.25	משא ומתן- השלב המעשי- אופציות, טקטיקות והתמודדות מול מהלכים של הצד השני	<ul style="list-style-type: none"> <li>• פתרון בעיות, ביצוע ותאום השלבים שאחרי המשא ומתן</li> <li>• כלים להסכמה וסיום תהליכי משא ומתן</li> <li>• תרגול</li> </ul>
10.	7.4.25	סיכום: להצליח במשא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תרגיל מסכם, הכנה, ביצוע וניתוח</li> <li>• ריכוז ותובנות מהקורס</li> <li>• משובים</li> </ul>