



לומדים עם מעוף משא ומתן הדרך הנכונה להצליח!



היקף הקורס:
40 שעות אקדמיות
10 מפגשים, ימי חמישי
בין השעות 18:00-21:00



קהל היעד:
מנכ"לים ומנהלים בכירים,
מנהלי פרויקטים, מנהלי רכש
ומכירות



מטרת הקורס:
כולנו מקיימים משא ומתן, כמעט בכל יום. הקורס יעשיר אתכם בכלים המתקדמים בעולם לניהול אפקטיבי של משא ומתן בתוך הארגון ומחוצה לו, עם לקוחות, ספקים, שותפים, עובדים, בנקים, יועצים ועוד. בקורס תעמיקו בסגנון שלכם ובהתאמה שלו להשגת מטרותיכם, בכלי התקשורת וההשפעה מחזית המדע לניהול מוצלח של מערכות יחסים, מחלוקות וממשקים.



דמי השתתפות:
400 ש"ח כולל מע"מ



דרישות קדם:
הקורס יועבר אוניליין באמצעות ה-ZOOM (נדרש מחשב ואינטרנט)

מרצה: אלון אפרת



תכנים	נושא	תאריך
<ul style="list-style-type: none"> הנחות היסוד, תנאים והגדרות למשא ומתן משא ומתן בגישה רציונלית- כלים מתוך תורת המשחקים פרדוקס אי הוודאות במפגש הבינאישי קבלת החלטות עפ"י תורת המשחקים- מקרה בוחן- משבר הטילים בקובה 	<p>משא ומתן: מה שחשבת והרבה מעבר. מבוא לעולם המשא ומתן, על תורת המשחקים והגישה הרציונלית</p>	<p>25.11.21</p> <p>דילוג חג חנוכה</p>
<ul style="list-style-type: none"> ממשא ומתן חלוקתי למשא ומתן יוצר ערך גבולות מגרש המשא ומתן משא ומתן- על מטרות ואלטרנטיבות בין רציונל לאמוציות. הטיות ומקומן על שולחן המשא ומתן, עוצמה או חולשה? כנראה שגם וגם. מודל מרכיבי הערך בתכנון משא ומתן תחושת בטן על שולחן המשא ומתן 	<p>משא ומתן: שלב ההכנה- מתודת שבעת השלבים חלק א'</p>	<p>9.12.21</p>
<ul style="list-style-type: none"> מפת בעלי העניין סביב שולחן ולא פחות חשוב, מחוץ לשולחן המשא ומתן רגע לפני שמתחילים- סודות הארגון של משא ומתן מוצלח אינטרסים- הדלק של מנוע המשא ומתן בדרך לסיום מוצלח בין ניהול משא ומתן לניהול מערכת יחסים 	<p>משא ומתן: שלב ההכנה שלב ב'</p>	<p>16.12.21</p>

*לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים *התכנים והמועדים נתונים לשינויים



לומדים עם מעוף

משא ומתן

הדרך הנכונה להצליח!

תאריך	נושא	תכנים
23.12.21	תקשורת אפקטיבית על שולחן המשא ומתן - כלים ושיטות	<ul style="list-style-type: none"> מתכון הזנקת משא ומתן מוצלח ארגז הכלים של עולם השכנוע הפורמלי והבלתי פורמלי מודל משאבי הקשב בהקשר משא ומתן מודלים מתקדמים לניהול תקשורת אפקטיבית עשרת כללי התקשורת המתקדמת
30.12.21	סגנונות ומודלים לניהול משא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> אבחון הסגנון האישי לניהול משא ומתן וקונפליקטים ניתוח הסגנון מול סגנונות אחרים כלים להתמודדות עם סגנונות שונים במשא ומתן
6.1.22	כלים להנעה והשפעה	<ul style="list-style-type: none"> מנופים - כלי מרכזי במשא ומתן שיטות השפעה מתקדמות על שולחן המשא ומתן תובנות מעולם הביון לעולם המשא ומתן
13.1.22	משא ומתן - מימוש אסטרטגיה	<ul style="list-style-type: none"> תכנון, ציפיות ומטרות המשא ומתן הבנת סביבת המשא ומתן ויחסי הכוח אופציות - הכנה ושימוש נכון
20.1.22	משא ומתן - השלב המעשי - אופציות, טקטיקות והתמודדות מול מהלכים של הצד השני	<ul style="list-style-type: none"> פתרון בעיות, ביצוע ותאום השלבים שאחרי המשא ומתן כלים להסכמה וסיום תהליכי משא ומתן
27.1.22	משא ומתן - בכל תנאי?	<ul style="list-style-type: none"> התמודדות עם שקרים מתי לא כדאי לנהל משא ומתן סיטואציות מורכבות מעולמות הביון
3.2.22	סיכום: להצליח במשא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> תרגיל מסכם, הכנה, ביצוע וניתוח ריכוז תובנות וסיכום הקורס

*לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים *התכנים והמועדים נתונים לשינויים