



לומדים עם מעוף קורס משא ומתן למנהלים



היקף הקורס:

40 שעות אקדמיות

ימי ג 17:30-21:15



קהל היעד:

מנכ"לים ומנהלים בכירים,
מנהלי פרויקטים, מנהלי רכש
ומכירות



מטרת הקורס:

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



מיקום:

ZOOM



דרישות קדם:

הקורס יועבר אונליין באמצעות
ה-ZOOM (נדרש מחשב ואינטרנט)



דמי השתתפות:

400 ש"ח

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- תרגיל מתגלגל- משבר הטילים בקובה משא ומתן- שבעת העקרונות מבוא לעיקרון הראשון- אלטרנטיבות 	<p>משא ומתן: מה שחשבת והרבה מעבר. מבוא לעולם המשא ומתן, על תורת המשחקים והגישה הרציונלית</p>	13.7
<ul style="list-style-type: none"> אנחנו רציונליים או אמוציונליים על שולחן המשא ומתן? כלים פסיכולוגיים וכיצד הם פועלים עלינו ועל הצד השני מודל משאבי הקשב בהקשר משא ומתן תחושת בטן על שולחן המשא ומתן בין ניהול משא ומתן לניהול מערכת יחסים ממשא ומתן חלוקתי למשא ומתן יוצר ערך 	<p>הגורם האנושי במשא ומתן - על תפיסות, הטיות, עמדות ואינטרסים</p>	20.7
<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 מודלים מתקדמים לניהול תקשורת אפקטיבית עשרת כללי התקשורת המתקדמת 	<p>סגנונות ומודלים לניהול משא ומתן תקשורת אפקטיבית על שולחן המשא ומתן</p>	27.7

מופעל על ידי:



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



לומדים עם מעוף

קורס משא ומתן למנהלים

תכנים	נושא	תאריך
<ul style="list-style-type: none"> • תכנון, ציפיות ומטרות המשא ומתן • הבנת סביבת המשא ומתן ויחסי הכוח • ארבעת שלבי המשא ומתן • כלים להסכמה וסיום תהליכי משא ומתן 	משא ומתן - מאסטרסגיה לטקטיקה	3.8
<ul style="list-style-type: none"> • שימוש במנופים • שיטות השפעה על שולחן המשא ומתן • תובנות מעולם הביון לעולם המשא ומתן 	כלים להנעה והשפעה	10.8
<ul style="list-style-type: none"> • קונפליקט - ממשבר להזדמנות • מודלים לפתרון קונפליקטים 	ניהול משברים וקונפליקטים	17.8
<ul style="list-style-type: none"> • כלים מעולם הגישור • תרגול והטמעה של הכלים 	משא ומתן בנוכחות צד שלישי	24.8
<ul style="list-style-type: none"> • מתודת ניהול שיחות מורכבות בעולם העסקי והארגוני • שלבים וכלים לניהול שיחה מורכבת • תרגיל מסכם, הכנה, ביצוע וניתוח • ריכוז תובנות וסיכום הקורס 	ניהול שיחות מורכבות ותרגיל מסכם	31.8