



משא ומתן למנהלים

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.

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

פרטי הקורס:

3.11.24 | ימי ראשון | 8 מפגשים | 40 ש"א | 17:30-21:15 | אונליין ב-ZOOM

מרצה:

אלון אפרת

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	3.11.24	משא ומתן: מה שחשבת והרבה מעבר. מבוא לעולם המשא ומתן, על תורת המשחקים והגישה הרציונלית	<ul style="list-style-type: none"> הנחות היסוד, תנאים והגדרות למשא ומתן משא ומתן- מודל יכולות העל ושיטת עשרת השלבים משא ומתן בגישה רציונלית- כלים מתורת המשחקים קבלת החלטות עפ"י תורת המשחקים- אירוע מתגלגל- משבר הטילים בקובה משא ומתן- שלב ההכנה: שבעת העקרונות מגרש המשא ומתן- הגדרת גבולות והשגת יתרון
2.	17.11.24	הגורם האנושי במשא ומתן - הכנה מדויקת להשגת יתרון משמעותי	<ul style="list-style-type: none"> תרגיל- אנחנו רציונליים או אמוציונליים על שולחן המשא ומתן? שלב ההכנה- ששת העקרונות: יעדים, נקודות מפתח, משתתפים, ארגון, מורכבויות והטיות שלב ההכנה- תרגיל מסכם
3.	24.11.24	אוחזים בהגה- בין פורמלי לבלתי פורמלי- לפצח את הצד השני	<ul style="list-style-type: none"> משא ומתן- השלב הבלתי פורמלי מתיישבים סביב השולחן- עקרונות הפתיחה תרגיל משא ומתן אוחזים בהגה- שלב החקירה שלב החקירה- מקרה בוחן

משא ומתן למנהלים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
4.	1.12.24	תקשורת אפקטיבית על שולחן המשא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> • תקשורת סביב שולחן המשא ומתן • כלי התקשורת למשא ומתן איכותי • תרגול כלי התקשורת בסיטואציות משא ומתן
5.	8.12.24	מאסטרטגיה לטקטיקה- יחסי כוח, מנופים ועוד	<ul style="list-style-type: none"> • משא ומתן- מאסטרטגיה לטקטיקה • מנופים וכוח על שולחן המשא ומתן • יחסי כוח במשא ומתן- מקרה בוחן • תרגול מתקדם
6.	15.12.24	השפעה, הנעה ושכנוע במשא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> • לקרוא את הצד השני ולהיות צעד קדימה • כלי השפעה ושכנוע • תרגול מתקדם
7.	22.12.24	סגנונות ומודלים לניהול משא ומתן בדרך שלך	<ul style="list-style-type: none"> • משא ומתן- מתקרבים לעסקה • משא ומתן- שלב ההסכם ושלב הסיום • סגנונות משא ומתן- תיאוריה • סגנונות משא ומתן- זיהוי ויישום • תרגול מתקדם
8.	5.1.25	סיכום: להצליח במשא ומתן עם ולא על חשבון הצד השני	<ul style="list-style-type: none"> • תרגיל מסכם- הכנה, ביצוע וניתוח • פרקטיקות וטקטיקות במשא ומתן • ריכוז תובנות וסיכום הקורס