



# 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:**

30.6.24 | ימי ראשון | 8 מפגשים | 40 ש"א | 9:30-13:15 | אונליין ב-ZOOM

**מרצה:**

אלון אפרת

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	30.6.24	<b>משא ומתן: מה שחשבת והרבה מעבר. מבוא לעולם המשא ומתן, על תורת המשחקים והגישה הרציונלית</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>הנחות היסוד, תנאים והגדרות למשא ומתן</li> <li>משא ומתן- מודל יכולות העל ושיטת עשרת השלבים</li> <li>משא ומתן בגישה רציונלית- כלים מתורת המשחקים</li> <li>קבלת החלטות עפ"י תורת המשחקים- אירוע מתגלגל- משבר הטילים בקובה</li> <li>משא ומתן- שלב ההכנה: שבעת העקרונות</li> <li>מגרש המשא ומתן- הגדרת גבולות והשגת יתרון</li> </ul>
2.	7.7.24	<b>הגורם האנושי במשא ומתן - הכנה מדויקת להשגת יתרון משמעותי</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>תרגיל- אנחנו רציונליים או אמוציונליים על שולחן המשא ומתן?</li> <li>שלב ההכנה- ששת העקרונות: יעדים, נקודות מפתח, משתתפים, ארגון, מורכבויות והטיות</li> <li>שלב ההכנה- תרגיל מסכם</li> </ul>
3.	14.7.24	<b>אוחזים בהגה- בין פורמלי לבלתי פורמלי- לפצח את הצד השני</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>משא ומתן- השלב הבלתי פורמלי</li> <li>מתיישבים סביב השולחן- עקרונות הפתיחה</li> <li>תרגיל משא ומתן</li> <li>אוחזים בהגה- שלב החקירה</li> <li>שלב החקירה- מקרה בוחן</li> </ul>

# משא ומתן למנהלים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
4.	21.7.24	<b>תקשורת אפקטיבית על שולחן המשא ומתן</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תקשורת סביב שולחן המשא ומתן</li> <li>• כלי התקשורת למשא ומתן איכותי</li> <li>• תרגול כלי התקשורת בסיטואציות משא ומתן</li> </ul>
5.	28.7.24	<b>מאסטרטגיה לטקטיקה- יחסי כוח, מנופים ועוד</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• משא ומתן- מאסטרטגיה לטקטיקה</li> <li>• מנופים וכוח על שולחן המשא ומתן</li> <li>• יחסי כוח במשא ומתן- מקרה בוחן</li> <li>• תרגול מתקדם</li> </ul>
6.	4.8.24	<b>השפעה, הנעה ושכנוע במשא ומתן</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• לקרוא את הצד השני ולהיות צעד קדימה</li> <li>• כלי השפעה ושכנוע</li> <li>• תרגול מתקדם</li> </ul>
7.	11.8.24	<b>סגנונות ומודלים לניהול משא ומתן בדרך שלך</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• משא ומתן- מתקרבים לעסקה</li> <li>• משא ומתן- שלב ההסכם ושלב הסיום</li> <li>• סגנונות משא ומתן- תיאוריה</li> <li>• סגנונות משא ומתן- זיהוי ויישום</li> <li>• תרגול מתקדם</li> </ul>
8.	18.8.24	<b>סיכום: להצליח במשא ומתן עם ולא על חשבון הצד השני</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תרגיל מסכם- הכנה, ביצוע וניתוח</li> <li>• פרקטיקות וטקטיקות במשא ומתן</li> <li>• ריכוז תובנות וסיכום הקורס</li> </ul>

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