



המרכז להדרכה ארגונית

האוניברסיטה הפתוחה - לימודי החוץ

השתלמות מקצועית במשא ומתן- ממימונות טקטית לדרך חשיבה

רקע

ניהול משא ומתן מהווה חלק בלתי נפרד ממימונויות הדרושות לראשי תחומים. למעשה הוא נמצא מידי יום במגוון רחב של תהליכים:

- א. משא ומתן המנוהל פנימה – מול מחלקות מקבילות, קולגות, עובדים ומנהלים.
- ב. משא ומתן המתנהל החוצה – מול סטודנטים, מרצים, לקוחות, רגולטור או ספקים ונותני שירותים על סוגיהם השונים.

ההשתלמות תעניק למשתתפים הסתכלות חדשנית על תהליכי המשא ומתן, לצד כלים תפיסתיים ויישומיים להתמודדות עם אתגרי המשא ומתן המאפיינים את תפיסתם המקצועית ותציג תפיסות מתקדמות של משא ומתן במציאות של המאה ה- 21.

ההכשרה תתמקד במתן כלים תפיסתיים, יישומיים ומעשיים להתמודדות אפקטיבית. ההכשרה שמה דגש על אתגרי המשא במציאות דינאמית, מרובת שחקנים, מרובת נושאים לצד דרכי הפעולה המתאימים באירועים טקטיים נקודתיים.

שלבי ההשתלמות

שלב א – שלב אבחון הצרכים

האבחון הוא שלב הכרחי להצלחת ההשתלמות. האבחון יכלול בחינה של שיתוף הפעולה בממשקים הפנימיים ומאפייני התרבות הארגונית של המחלקה והתנהלותה במשא ומתן. כל המשתתפים יקבלו שאלון למילוי. שאלון זה יציף בצורה הטובה ביותר את כל הצרכים של המשתתפים, את סוגי המשא ומתן השונים אותם הם מקיימים וכך נוכל לבנות הכשרה בצורה ייעודית, המותאמת למציאות המשתתפים. לאחר ניתוח השאלונים וקיום שיחות עם מספר מנהלים נוכל להתאים את התכנים בצורה המתאימה ביותר למציאותם המקצועית.

שלב ב- שלב הקניית הידע- תכנית הכשרה מוצעת

- משא ומתן מקצועי- פרדיגמות ותפיסות מקבעות במשא ומתן
- ממימונות טקטית לחשיבה מערכתית- מערכת המשא ומתן בניצוחו של המנהל
- משא ומתן ככלי לניהול מערכות יחסים עם לקוחות





המרכז להדרכה ארגונית

האוניברסיטה הפתוחה - לימודי החוץ

- חמשת שלבי המשא ומתן - מההכנה ועד הסגירה
- משא ומתן לפני ואחרי החתימה – משמעויות לניהול מערכת היחסים העסקית עם הצד השני עקרונות הכנה למשא ומתן פשוט לעומת הכנה למשא ומתן מורכב
- משא ומתן לעסקה או סכסוך? אבחנה בין סוגי משא ומתן במציאות העסקית
- משא ומתן בדינמיקת מכרזים
- כללי פעולה במשא ומתן פנים ארגוני
- עיקרון העל במשא ומתן - המעבר מעמדות לאינטרסים
- טיפולוגיות אישיות במשא ומתן
- מאזן הכוח והשפעתו על תהליך המשא ומתן
- מגרשים המשא ומתן - אבחנה בין הלך רוח של כוח, זכות או אינטרס
- עקרונות למיקוח אפקטיבי
- עקרונות לבחירת אסטרטגיה במשא ומתן
- אסטרטגיות מובילות במשא ומתן
- המימד הטקטי והשפעתו על הנושאים ונותנים
- סימולציה מסכמת

מרכזת מקצועית ומרצה מובילה

עו"ד ונסה סיימן, נושאת ונותנת מקצועית ויועצת להליכי משא ומתן מורכבים, פועלת כעשור בעולם המשא ומתן – החל מפיתוח תכנים, הוראה ליווי וייעוץ לתהליכי משא ומתן מורכבים, במגוון סקטורים במגזר פרטי והציבורי. מרצה במגזר הפרטי והציבורי בארץ ובעולם.

שיטות לימוד

הדרכה פרונטאלית, תרגילים, סימולציות וניתוח אירועים מחיי הלומדים. בנוסף מעבר לנלמד בכיתה המנחה תעמוד לרשות הלומדים כפונקציית HELP DESK במשא ומתן בין המפגשים ועד לחודש לאחר מכן לשם הטמעת החומר הנלמד.

מקום ההשתלמות

קרית האוניברסיטה הפתוחה ברעננה.





המרכז להדרכה ארגונית

האוניברסיטה הפתוחה - לימודי החוץ

משך ההשתלמות

השתלמות הפרונטלית הינה בהיקף של 24 שעות אקדמיות, 6 מפגשים של 4 שעות אקדמיות למפגש, בין השעות 9:30 – 12:30 אולם קנבר .

מועדים צפויים

7,11,18,25/11/2019 ✓

2,9/12/2019 ✓

