

קורס חשיבת משא ומתן מורכב. Experiential Learning

מועד פתיחה: 16.06.2024

9 מפגשים אחת לשבוע בימי א' בין השעות 17:00-21:00
16.06.2024 | 23.06.2024 | 30.06.2024 | 07.07.2024 | 14.07.2024 | 21.07.2024 | 28.07.2024
04.08.2024 | 11.08.2024

תכנית המפגשים

מפגש	תאריך	נושא
1	16.06.2024	על כאוס ומערכות מורכבות
2	23.06.2024	הטיות, עיוותי תפיסה ובניית פרופיל פסיכולוגי
3	30.06.2024	תקשורת רבת השפעה: אסטרטגיה, טקטיקה ואימפקט
4	7.07.2024	S התמודדות עם נושאים ונותנים קשים: כלים מעולם המשא ומתן לשחרור בני ערובה
5	14.07.2024	הכנה סדורה למשא ומתן ובניית צוותי משא ומתן
6	21.07.2024	על כוח במשא ומתן
7	28.07.2024	ניהול תודעה בתהליכי משא ומתן: מבט מבפנים
8	04.08.2024	ההבדל שבין שיתוף פעולה ותחרות
9	11.08.2024	תכנון ומימוש אסטרטגיה שיתופית

FORE* המרכז להכשרת מנהלים באוניברסיטת רייכמן שומר לעצמו את הזכות לערוך שינויים קלים בתכנית

פירוט המפגשים:

מפגש 1, יום ראשון, 31.03.2024:

על כאוס ומערכות מורכבות

דרך משחק חברתי, בקבוצות של 10 משתתפים, יחוו המשתתפים את טבען של מערכות אנושיות מורכבות. בפתח המפגש ייחשפו המשתתפים להגיון השונה של תורות ניהול מודרניות המקבלות ביטוי בדוגמאות ודילמות בעולם העסקי, ובאמצעות המשחק יודגש הצורך, שיקבל מענה במהלך הקורס, לקבלת כלים להתערבות דינמית וקבלת החלטות מהירה בתנאי אי ודאות.

מפגש 2, יום ראשון, 7.04.2024:

הטיות, עיוותי תפיסה ובניית פרופיל פסיכולוגי

באמצעות שורה של שאלונים ומשחקי הפעלה, יתמקד המפגש בסט ההטיות התפיסתיות המשפיעות על קבלת ההחלטות ובכלים לבניית פרופיל פסיכולוגי ראשוני של הצד השני לשולחן המשא ומתן.

מפגש 3, יום ראשון, 14.04.2024:

תקשורת רבת השפעה: אסטרטגיה, טקטיקה ואימפקט

מפגש זה יחזק אצל המשתתפים את היכולת לבנות טיעון כולל במשא ומתן, ולהציגו בצורה משכנעת, תוך שיתוף פעולה עם חברת Virtuozo, המתמחה בתחום.

מפגש 4, יום ראשון, 21.04.2024:

התמודדות עם נושאים ונותנים קשים: כלים מעולם המשא ומתן לשחרור בני ערובה

ניהול משא ומתן מול חוטף המחזיק בני ערובה או משבר כופרה בסייבר מחייב שימוש בטכניקות וכלי משא ומתן אשר חלקם ניתן ליישום בעולם העסקי. במפגש זה יתנסו המשתתפים בעקרונות ניהול משא ומתן משברי, תוך יישום לתהליכי משא ומתן עסקיים מורכבים ורגשיים.

מפגש 5, יום ראשון, 5.05.2024:

הכנה סדורה למשא ומתן ובניית צוותי משא ומתן

דרך סימולציה בקבוצות, יתרגלו המשתתפים את שלבי ההכנה הסדורה לתהליך משא ומתן. תחקור הסימולציה יציף בפני המשתתפים דפוסי התנהלות עצמית בתהליכי משא ומתן שבהם קיימת התנגשות בין עמדות יסוד.

מפגש 6, יום ראשון, 12.05.2024:

על כוח במשא ומתן

שני משחקי סימולציה יציגו בפני המשתתפים את העקרונות לניהול תהליכי משא ומתן מרובי שחקנים, ואסטרטגיות לניהול משא ומתן במצב של פערי כוחות בין אם כצד החזק ובין אם כצד החלש.

מפגש 7, יום ראשון, 19.05.2024:

ניהול תודעה בתהליכי משא ומתן: מבט מבפנים

בתהליכי משא ומתן רבים יש משקל מכריע לתודעה הציבורית ולדעת הקהל, והיכולת להשפיע ולייצר תודעה חיובית (או שלילית) היא יכולת חיונית המשפיעה על תוצאות המשא ומתן.

מפגש 8, יום ראשון, 26.05.2024:

ההבדל שבין שיתוף פעולה ותחרות

במפגש זה נשחק את "משחקי הנפט" באמצעותה נתרגל קבלת החלטות בצוות, התמודדות עם שינויים בשוק, החלטות אסטרטגיות ודילמות אתיות. המשתתפים ייחוו ויחשפו להבדל המהותי בין דפוסי שיתוף פעולה לדפוסים תחרותיים.

מפגש 9, יום ראשון, 9.06.2024:

תכנון ומימוש אסטרטגיה שיתופית

רבים מדברים על Win-Win אולם רק מעטים יודעים כיצד באמת לנהל תהליך משא ומתן משתף. דרך סימולציה עסקית המבוססת על משא ומתן בין יזם לקרן הון סיכון ילמדו המשתתפים לעצב תהליך משא ומתן שיתופי, ואת הזיקה בין תהליך אפקטיבי, תוצאה יציבה, ומערכת יחסים קונסטרוקטיבית.

בין המרצות והמרצים:

מנהל אקדמי: עו"ד מוטי קריסטל

מייסד ומנכ"ל קבוצת Nest, Negotiation Strategies המספקת שירותי ייעוץ, ליווי והכשרת משא ומתן מורכב וניהול משברים בישראל ובחו"ל. את דרכו החל במשרדי הביטחון וראש הממשלה בשורה של תפקידים במסגרת צוותי המשא ומתן המדיניים עם ירדן והפלסטינים. משמש כפרופסור מן המניין בבי"ס המוביל למנהל עסקים במוסקבה (SKOLKOVO), מרצה למשא ומתן וניהול משברים באוניברסיטת ת"א, בבי"ס הבינלאומי ובמרכז להכשרת מנהלים באוניברסיטת רייכמן, במכון להשתלמות עורכי דין של לשכת עוה"ד בישראל, ובאוניברסיטאות באירופה ובארה"ב.

נסים דואק מנכ"ל יוניק יחסי ציבור. לשעבר העורך הכלכלי של מוסף "ממון" של העיתון ידיעות אחרונות, וכיום מבכירי מנהלי המשברים ויועצי התקשורת בישראל.

נתלי נגר מנחה בכירה בחברת Virtuozo. עובדת עם דוברים ומנהלים שהגיעו ממגוון רחב של רקעים, כולל מנכ"לים, ראשי קרנות, מדענים, חוקרים אקדמיים ויזמים.

אלון פנקס דיפלומט ויועץ פוליטי ישראלי. שירת כקונסול הכללי של ישראל בניו יורק בשנים 2004-2000. כיהן כראש מטה ויועץ מדיני לארבעה שרי חוץ, יועץ מדיניות חוץ לאהוד ברק ויועץ פוליטי לשמעון פרס. שימש כחבר בצוות שת"פ ושדרוג אסטרטגי ישראל-ארה"ב (קלינטון-ברק). בעל טור בנושא ארצות הברית באתר Ynet, משמש כפרשן חדשות-חוץ לערוץ "Fox news" האמריקאי ולעיתים מופיע בערוצי החדשות המרכזיים ובתחנות הרדיו בישראל כפרשן בדיונים בנושא ארצות הברית. בהשכלתו בעל תואר ראשון במדע המדינה בהצטיינות יתרה מהאוניברסיטה העברית בירושלים ותואר שני בממשל ופוליטיקה מאוניברסיטת ג'ורג'טאון שבושינגטון.

שגב שגיא גיאת בעל חברה לייעוץ אסטרטגי, ניהול משברים, משא ומתן וגיבור. מתמחה בניהול משא ומתן טקטי, בדגש על בניית פרופילים, ליווי מנהלי חברות / ארגונים בשלבי המשבר והמו"מ. סא"ל במיל', ביחידה המט"כלית לניהול משברים וגמלאי של משרד רוה"מ.