

2023 +MGMT

מיומנויות ניהוליות בעולם חדש

מועד פתיחה 12.06.23, מועד סיום 19.07.23
כל המפגשים 17:00 – 21:00

המעבר מתפקיד מקצועי לתפקיד ניהולי, מחייב מנהלות ומנהלים להרחיב את מנעד היכולות הניהוליות וההבנה העסקית. לצד רכישת מיומנויות חדשות, על המנהל/ת לסגל ראייה עסקית רחבה, חשיבה אסטרטגית ויכולת הנעת עובדים. הקורס פונה למנהלות ומנהלים העושים קפיצת מדרגה בקריירה ורוצים לקבל את הכלים העדכניים והמתקדמים ביותר, על מנת לבסס את תפקידם הניהולי בצורה מיטבית לארגון וכן למסע הקריירה העתידי שלהם.

מבנה הקורס

הקורס בנוי מקפסולות תוכן מעולמות ידע מגוונים הנדרשים כיום למנהלות ומנהלים העושים את הצעד הבא בקריירה הניהולית שלהם. הקורס משלב מגוון מתודולוגיות כגון ניתוח מקרי בוחן, סימולציות, התנסות מעשית במיומנויות הניהול והרצאות של מומחים מהשורה הראשונה, מהאקדמיה ומהפרקטיקה. על מנת לייצר קורס מותאם אישית לחוזקות ותחומי העשייה של כל אחד ואחת בנוסף למפגשי הפתיחה והסיום שהינם חובה, משתתפי הקורס יוכלו לבחור 4/3/2 קפסולות תוכן. כל קפסולת למידה בנוייה מ 2 מפגשים (בני 4 שעות כל אחד). לא ניתן לקחת רק מפגש אחד מתוך קפסולה.

תכנית המפגשים

מפגש פתיחה (חובה) 12.06.23 - מיומנויות ניהוליות בעולם החדש ד"ר יעל אלרז שפירא , פסיכולוגית, יועצת ומרצה באוניברסיטאות תל אביב ובר אילן
ניהול תוצאות 19.06.23 - קבלת החלטות, ד"ר גיא הוכמן ראש תכנית התואר השני בכלכלה התנהגותית, אוניברסיטת רייכמן 26.06.23 - תהליכי משא ומתן ככלי ניהולי, גב' יעל חיו מומחית בהובלת תהליכי משא ומתן מורכבים
ניהול אנשים 22.06.23 - הנעת עובדים, ענת ארדיטי פוגל מומחית בפיתוח מנהלים וארגונים 29.06.23 סטוריטלינג ככלי ניהולי, עמרי אביסף מנחה בכיר ובעלים משותף בחברת קוואטרו
ניהול מספרים 03.07.23 - צמיחה מבוססת נתונים, ד"ר גייל גלבוע בי"ס אדלסון ליזמות באוניברסיטת רייכמן 10.07.23 - דוחות פיננסים, רו"ח אנאבל סער , יועצת ומלווה עסקאות ותהליכים כלכליים מורכבים
ניהול לקוחות 06.07.23 מסע לקוח, גב' אודה-יה כלפון , מומחית בתחום חווית הלקוח, בעלת חברה לייעוץ עסקי 13.07.23 ערוצי שיווק מתקדמים, מר אופיר רייכמן , בית ספר אדלסון ליזמות, אוניברסיטת רייכמן
מפגש סיום (חובה) 19.07.23 - חשיבה אסטרטגית הלכה למעשה ד"ר יונתן פפר , מרצה אוניברסיטת רייכמן מייצג לחברות רב-לאומיות

מפגש פתיחה (חובה): מיומנויות ניהוליות בעולם החדש

עם ההתפתחות בתפקידי ניהול ועולם העבודה המשתנה, מנהלים נדרשים לאמץ ארסנל כלים חדש ושונה. היכולת להכיל ולהתמודד באופן אפקטיבי עם כמות שינויים בלתי פוסקת ואף לאתר ולהפיק מהם באופן פראקטיבי תובנות והזדמנויות חדשות – הופכת להיות משתנה מפתח בהצלחתם של מנהלים ומנהלות. **ד"ר יעל אלרז שפירא**, פסיכולוגית, יועצת ומרצה באוניברסיטת רייכמן.

ניהול תוצאות

1. קבלת החלטות - תחום המחקר בקבלת החלטות התפתח רבות ב-50 השנה האחרונות, והוא מספק תובנות רבות על האופן שבו אנשים מקבלים החלטות בחייהם הפרטיים ובמסגרת ניהולית ועסקית. הסדנה תעסוק בהיבטים התנהגותיים ופסיכולוגיים של קבלת החלטות בניהול. בין הנושאים שנטפל בהם במהלך הסדנה יהיו מודלים נורמטיביים לקבלת החלטות, היורסטיקות והטיות וקבלת החלטות בסיכון ובתנאי אי ודאות. נבחן כיצד אנשים מקבלים החלטות בפועל, מדוע החלטות אלה מובילות להטיות שיטתיות, וכיצד זה בא לידי ביטוי בהתנהגות ארגונית. **ד"ר גיא הוכמן** ראש תכנית התואר השני בכלכלה התנהגותית, אוניברסיטת רייכמן.

2. חשיבת משא ומתן - הסדנה מלמדת את עקרונות המפתח לתקשורת ונוכחות רבת-השפעה, מספקת כלים אישיים ודרכי התנהגות ספציפיים להגדלת השפעת התקשורת האישית. נלמד מודלים קלים לשימוש ליצירת, בניית והעברת רעיונות, במצבים פורמליים ולא-פורמליים, תוך התייחסות לנקודות לצמיחה אישית אשר נדרשות להעברת מסרים בצורה המשפיעה ביותר. **גב' יעל חיו** מומחית בהובלת תהליכי מו"מ מורכבים.

ניהול אנשים

1. הנעת עובדים וניהול צוותים - כיצד ניתן לתרגם "הלך רוח צומח" לפעולות חשובות שבאמצעותן יכולים מנהלים לסייע לדרגים הניהוליים לשוב מחוזקים לעולם העבודה ולספק עוגן בטוח ומצמיח עבור הצוותים אותם הם מובילים. בסדנה נכיר מודלים מתקדמים לניהול צוות ונתנסה במיומנויות להנעה עם וללא סמכות. **גב' ענת ארדיטי-פוגל** מומחית בפיתוח מנהלים וארגונים.

2. סטוריטלינג ככלי ניהולי - בתוך אין סוף המשתנים המשפיעים על תהליך התקשורת שלנו עם הסביבה, קיימים משתני ליבה בהם ניתן לשלוט ובאמצעותם ניתן להגדיל בצורה משמעותית את הצלחתנו בהעברת מסרים והנעת סביבתנו לפעולה. אחד האתגרים הגדולים שעומדים בפני כל מנהל/ת הוא איך מסבירים את הרעיון המרכזי בדקה אחת בלבד? בסדנה נבין את המיומנויות והחשיבות שמאחורי היכולת של מנהל.ת לספר סיפור ונתנסה בכך באופן מעשי. **עמרי אביסף** מנחה בכיר ובעלים משותף בחברת קוואטרו.

ניהול מספרים

1. **צמיחה מבוססת נתונים** - ארגון שלא מנהל כיום את הדאטה שלו נשאר מאחור ואין ארגון שאין לו דאטה שניתן למינוף באמצעים נגשים. לכן, כל נושא משרה בארגון מחויב להבין מה וכיצד יוכל להפיק מהנתונים הארגוניים לקידום מטרות עסקיות, צמיחה והשגת יתרון תחרות. הסדנא תעסוק בשימוש בדאטה על מנת לייצר צמיחה מואצת בארגון, שילוב טכנולוגיות דאטה לייעול הארגון, כיצד להוביל שינוי באמצעות דאטה. **ד"ר גייל גלבוע** ב"ס אדלסון ליזמות באוניברסיטת רייכמן.

2. **דוחות פיננסיים** - המציאות העסקית התובענית מחייבת מקבלי החלטות בכל הדרגים להבין את המשמעויות הפיננסיות של החלטותיהם, החל משלב התכנון דרך יישום האסטרטגיה וכלה בניתוח התוצאות, תוך קריאת המפה הפיננסית הרחבה. ניתוח של מהלכים עסקיים אסטרטגיים מחייב שימוש מושכל בכלים חשבונאיים ומימוניים. **רו"ח אנאבל סער**, יועצת ומלווה עסקאות ותהליכים כלכליים מורכבים ומשמעותיים במשק הישראלי.

ניהול לקוחות

1. **מסע לקוח** - החברות המובילות בעולם לא סוחרות במוצרים או בשירותים, אלא בחוויות של הלקוחות שלהן. ברגע שארגון מפסיק להתחרות במתחריו הטבעיים, נוצרת חוויה מסוג חדש. אם ארגון מתחרה על מוצר או מחיר הוא נשאר בתוך גבולות השוק שלו, אך כשארגון מצליח לייצר ללקוחות שלו חוויה יוצאת דופן הוא מצליח בגדול. הסדנא תתמקד בסוגייה כיצד הפכה חווית הלקוח לגורם מכריע בהצלחה של ארגון. **גב' אודה-יה כלפון**, מומחית בתחום חווית הלקוח, בעלת חברה לייעוץ עסקי.

2. **ערוצי שיווק מתקדמים** - המפגש בוחן טרנדים ומגמות בעולמות המדיה החדשים, האסטרטגיות השונות שקיימות בעולמות השיווק בכלל ושיווק בערוצים דיגיטליים בפרט, מיהם הצרכנים בעידן המידע וכיצד לפנות אליהם. **מר אופיר רייכמן**, בית ספר אדלסון ליזמות, אוניברסיטת רייכמן.

מפגש סיום (חובה) - חשיבה אסטרטגית הלכה למעשה

הסדנא תקנה כלי ניתוח אנליטיים שימושיים להבנת החשיבות של אסטרטגיה עסקית בעיצוב יתרון תחרותי ארוך טווח לחברה. בין היתר תעסוק ההרצאה בזיהוי הגורמים העיקריים התורמים ליצירתו ולשימורו של יתרון זה, באמצעות ניתוח הסביבה העסקית בה פועלת החברה (market based view) תוך התמקדות בניתוח עוצמת התחרות בה (מתחרים קיימים ומתחרים פוטנציאליים) ובאמצעות ניתוח בסיס המשאבים של החברה (resource based view) ככלי לזיהוי משאבים ייחודיים שיש לחברה והיכולת שלה להשיג גישה למשאבים משלימים באמצעות שותפים עסקיים. **ד"ר יונתן פפר**, מרצה אוניברסיטת רייכמן מייעץ לחברות רב-לאומיות.