

משא ומתן לראשי מדורים

קהל יעד:

ראשי מדורים בפקולטות וביחידות

מטרות הקורס:

- הטמעת מיומנויות משא ומתן.
- תרגול מיומנויות משא ומתן במקרי-דגם חיים והתנסות בניתוח בזמן-אמת והפקת לקחים.
- שיפור רמת המוכנות של ניהול משא ומתן.
- פיתוח "חשיבת משא-ומתן" תפיסת משא-ומתן כתהליך רחב ומורכב, המושפע מגורמים רבים.
- הקנייה ראשונית של כלים יישומיים, ייעודיים ורלבנטיים לניהול המשא-ומתן.
- שיפור איכות ויכולות המשא ומתן.
- גיבוש כלי משא ומתן רלבנטיים.

הגישה והדרך במשא ומתן

- גישת NegoAwareness המחזקת ומעשירה את ההתנהגות האינטואיטיבית.
- ניהול משא ומתן לצד בניית ארגז כלים אישי ומשותף -ארגוני.
- הפעילות המוצעת משלבת גישות חדשניות בתחום המשא ומתן אשר שמות דגש על למידה מעשית, המיקוד הוא על שיפור ביצועי המו"מ של המשתתפים.
- מיקוד ההדרכה בשיפור האינטואיציות האישיות של המשתתפים בהקשר של משא ומתן והקנייה ראשונית של כלים ייעודיים לכל אחד ואחת מהם.
- הלמידה מבוססת, כחלק אינטגרלי על תרגול והתנסות.

תכנים וטכניקות:

- מיפוי צרכים, אילוצים, מקורות עצמה של הצדדים וכלים קיימים.
- הטמעת כלים בסיסיים, התכונות למשא ומתן, הגדרת בעיה/מטרה משותפת, טכניקות להקשבה אקטיבית, טכניקות לחשיפת אינטרסים.
- טכניקות להערכת סיכונים וכלים לניתוח המשא ומתן.
- פתיחת משא ומתן, מי מציע ראשון, כיצד להגיב להצעות שונות.
- הפעלת מנופים, שימוש במקורות כוח וגורמי השפעה שונים.
- שימוש בלחץ ובמרחק כגורמים מקדמי תהליך.
- תרגול, ניתוח והפקת לקחים.

מרצה: מוטי אלוני

משך הקורס: 3 מפגשים, 12 שעות

מועד פתיחה: יוני 2020