

## קורס למנהלים

### חשיבת משא ומתן מורכב Experiential Learning

"יש אנשים שלוקחים חלק במשא ומתן ויש כאלה שמנצחים בו"

מועד פתיחה 10.5.18

9 מפגשים 16:00-20:00 כולל מרתון סימולציה ומשוב אישי

ניהול אקדמי

עו"ד מוטי קריסטל, המרכז הבינתחומי הרצליה ומנכ"ל Nest

אשפי משא ומתן הם המנהלים המבוקשים ביותר, שכן השורה התחתונה של כל מהלך עסקי נקבעת בתהליך זה. דרך משחקי תפקיד תחרותיים, סימולציות שולחניות, הכרת טכניקות משא ומתן על בני ערובה תקבלו תובנות עמוקות על עצמכם במצבים מורכבים וכלים מעשיים להשפיע על דינמיקות כאוטיות במשא ומתן, בניית פרופיל פסיכולוגי ומגוון, טכניקות לשינוי התודעה של הצד השני בעולם עסקי, גלובלי ודינמי. בקורס נסמלץ מצבים כדי להבין כיצד לנטרל סכנה, להגיע לפשרה ולבסוף לנצח את היעדים העסקיים כאשר לכל צד מניעים סותרים. שינוי חשיבת משא ומתן בשיטת סימולציות תכריע את המערכה היומיומית של כל ארגון ותשיג יתרון משמעותי באמצעות פיצוח וניהול אסטרטגי מחושב ומדויק בכל עסקה, סכסוך או שיתוף פעולה. הקורס פרוש על פני 9 מפגשים פרקטיים, בעלי חוויה מקצועית, קוגניטיבית ורגשית שייקחו אתכם צעד אחד קדימה, או הצידה, בכיוון שונה מהמוכר עד היום ויכלול משוב אישי לאורך הקורס.

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 ובתכנית המנהלים של המרכז הבינתחומי הרצליה, במכון להשתלמות עורכי דין של לשכת עוה"ד בישראל, ובאוניברסיטאות באירופה ובארה"ב.

#### בין המרצים

ד"ר זאב לרר סא"ל (מיל') ששימש בשורה ארוכה של תפקידי מפתח במערך מדעי ההתנהגות של צה"ל. מתמחה בפסיכולוגיה של לחימה, קרב ומצבי משבר, ומכהן כיו"ר (משותף) של הסקציה לסוציולוגיה של הצבא באגודה הסוציולוגית הישראלית. בוגר אוניברסיטת ת"א (תואר ראשון ושלישי) ובר-אילן (תואר שני). ד"ר ערן שדך מחזיק בניסיון עשיר כשותף פעיל בצוותי משא ומתן ובליווי תהליכי משא ומתן מורכבים, והוא משמש כמנהל המקצועי של מכון "רעות" לפסיכותרפיה בת"א, וכסגן ראש המגמה לפסיכולוגיה קלינית במכללה האקדמית ת"א-יפו. עוסק במחקר פסיכולוגי של הפרט ושל הקבוצה, פרסם מאמרים מקצועיים בפסיכולוגיה, והוא בוגר בהצטיינות של אוניברסיטת ת"א.

#### דברו איתנו

הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.

ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il

09-9527998 ,054-4499493

**פירוט המפגשים**

תאריך מפגש	נושא
10.5.18 מפגש 1	על כאוס ומערכות מורכבות
24.5.18 מפגש 2	הטיות, עיוותי תפיסה, ובניית פרופיל פסיכולוגי ד"ר זאב לרר וד"ר ערן שדך
31.5.18 מפגש 3	תקשורת אפקטיבית: מעבר להקשבה אקטיבית
7.6.18 מפגש 4	התמודדות עם נושאים ונותנים קשים: כלים מעולם המשא ומתן לשחרור בני ערובה **פעילות מחוץ לקמפוס
14.6.18 מפגש 5	על קואליציות וכוח במשא ומתן
21.6.18 מפגש 6	על ההבדל שבין שיתוף פעולה ותחרות
28.6.18 מפגש 7	על בניית אסטרטגיה שיתופית
5.7.18 מפגש 8	מניהול משא ומתן לניהול משבר
15.7.18 מפגש 9	ניהול תודעה בתהליכי משא ומתן: מבט מבפנים מרצה אורחת: קרנית גולדווסר

\*הכשרת מנהלים ולימודי חוץ שומרים לעצמם את הזכות לערוך שינויים קלים בתכנית

**דברו איתנו**  
הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.  
ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il  
09-9527998 ,054-4499493

**פירוט מפגשים****אשכול 1: המרכיב האנושי****מפגש 1 10.5.18****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 24.5.18****הטיות, עיוותי תפיסה, ובניית פרופיל פסיכולוגי**

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

**מפגש 3 31.5.18****תקשורת אפקטיבית: מעבר להקשבה אקטיבית**

מפגש זה יחזק אצל המשתתפים את היכולת לבנות טיעון כולל במשא ומתן, ולהציגו בצורה משכנעת. תוך שיתוף פעולה עם חברת "ויאמר" המתמחה בתחום השכנוע והדיבייט, יקבלו המשתתפים משימות הצגה ושכנוע, אשר יוקלטו ויועלה לפלטפורמה טכנולוגית המאפשרת מישוב הדדי למשך תקופת הקורס כולו.

**דברו איתנו****הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.****ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il****09-9527998 ,054-4499493**

**מפגש 4 7.6.18**

התמודדות עם נושאים ונותנים קשים: כלים מעולם המשא ומתן לשחרור בני ערובה  
ניהול משא ומתן מול חוטף המחזיק בני ערובה מחייב שימוש בטכניקות וכלי משא ומתן אשר  
חלקם ניתן ליישום בעולם העסקי. במפגש זה יתנסו המשתתפים בניהול משא ומתן מול  
חוטפים (מביימים מקצועיים) ויתרגלו טכניקות אלו, תוך תחקיר ויישום לתהליכי משא ומתן  
עסקיים מורכבים ורגשיים. המפגש יתקיים מחוץ לקמפוס.

**אשכול 2: עיצוב תהליך****מפגש 5 14.6.18****על קואליציות וכוח במשא ומתן**

עו"ד מוטי קריסטל

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. הקשר של המפגש יהיה בממשק בין המגזר העסקי והתרבות הפוליטית  
(רגולטורים) בישראל, כמו גם התנהלות אפקטיבית מול ועדי עובדים.

**מפגש 6 21.6.18****על ההבדל שבין שיתוף פעולה ותחרות**

באמצעות משחק תחרותי המתרגל קבלת החלטות בצוות, התמודדות עם שינויים בשוק,  
החלטות אסטרטגיות ודילמות אתיות, ייחוו ויחשפו המשתתפים להבדל המהותי בין דפוסי  
שיתוף פעולה לדפוסים תחרותיים.

**מפגש 7 28.6.18****על בניית אסטרטגיה שיתופית**

רבים מדברים על Win-Win אולם רק מעטים יודעים כיצד באמת לנהל תהליך משא ומתן  
משותף. 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.

**דברו איתנו**

הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.

ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il

09-9527998 ,054-4499493

מפגש 8 5.7.18

**מניהול משא ומתן לניהול משבר**

"משבר" הוא התרחשות חד פעמית או נמשכת המחייב שינוי במבנה הארגוני, במשאבים או בנהלים של הארגון על מנת למנוע נזק משמעותי המעמיד בסכנה את הארגון כולו. במפגש זה, (בשיתוף פעולה עם חברת BeStrategic) אשר יתבסס על סימולציה טכנולוגית, ילמדו המשתתפים את העקרונות לניהול משבר, ובכלל זה השילוב בין משא ומתן למהלכים תודעתיים ואופרטיביים.

מפגש 9 15.7.18

**ניהול תודעה בתהליכי משא ומתן: מבט מבפנים**

בתהליכי משא ומתן רבים יש משקל מכריע לתודעה הציבורית ולדעת הקהל. במפגש המסכם נשמע את קרנית גולדווסר שתספר איך הדברים נראים מבפנים.

במהלך הקורס בין המפגשים יתקיימו שיחות משוב וייעוץ אישי לכל משתתף

דברו איתנו

הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.

ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il

09-9527998 ,054-4499493