

תקציר הקורס

משא ומתן הוא חלק בלתי נפרד מחיינו. אנחנו מנהלים משא ומתן עם בן/בת הזוג, עם הילדים, עם השותפים העסקיים, עם הבוסים ועם הכפופים לנו, ובעצם עם מי לא. קורס "ניהול משא ומתן" נועד להקנות לסגל המנהלי את הכלים, הידע והמיומנויות הדרושים לניהול משא ומתן אפקטיבי במגוון תחומים וסיטואציות. במהלך הקורס, נלמד את עקרונות היסוד של המשא ומתן, נכיר סוגים שונים של שאלות מכוונות לניהול שיחה אפקטיבי, נפתח יכולות בתקשורת, הקשבה והתמודדות עם קונפליקטים. הקורס כולל אסטרטגיות לניהול משא ומתן, התמודדות עם התנגדויות והכרת חוקי המשחק ובניית משא ומתן להצלחה, השגת הסכמות תוך הבנת ההשפעות העסקיות והאישיות. נעסוק במשא ומתן פנים ארגוני/ עסקי/ אישי ונבין את הדינמיקות השונות הפועלות בתוכו.

תוכן הקורס

מבוא לניהול משא ומתן

01

במפגש זה נציג את יסודות המשא ומתן, כולל הגדרה ומשמעות, סוגי משא ומתן, עקרונות וחשיבות בתחום המנהלי. נלמד כיצד להבחין בין משא ומתן תחרותי לשיתופי ונכיר את המרכיבים המרכזיים ליצירת משא ומתן אפקטיבי, תוך דגש על חשיבות ההכנה המוקדמת והגדרת מטרות ברורות. נלמד מהם חוקי המשחק להצלחת משא ומתן וניישם אותם בחיי היום יום (כולל משימות תרגול).

הכנה למשא ומתן - "מי עומד מולי"

02

במפגש זה נתמקד בתהליך ההכנה למשא ומתן, כולל איסוף מידע וניתוח נתונים רלוונטיים, הגדרת מטרות ואינטרסים וזיהוי גורמים מעורבים. נלמד כיצד למפות את הצדדים המשתתפים, אילו טיפוסים נפגוש בתהליכי משא ומתן, לזהות את נקודות החוזק והחולשה ולבנות תוכנית פעולה מפורטת למשא ומתן מוצלח תוך זיהוי התועלות של הצד השני.

אסטרטגיות וטקטיקות במשא ומתן

03

במפגש זה נעסוק בפיתוח אסטרטגיות וטקטיקות לניהול משא ומתן. נלמד כיצד לתכנן ולהציג הצעות, טקטיקות לפתיחה וסגירה אפקטיביות, והתמודדות עם התנגדויות. נפתח מיומנויות להתמודדות עם קונפליקטים פנים ארגוניים וגורמים חיצוניים, תוך שמירה על גמישות ויכולת התאמה לשינויים במהלך המשא ומתן. נבחן שיטות שכנוע או השפעה ואיך מייצרים שפה חיובית מקדמת שתביא אותנו להצלחה הדדית.

על המרצה

נועה אדלשטיין, נשואה לרונן ואמא לשני בנים מקסימים. יועצת ארגונית, מאמנת, מנחה סדנאות ומלווה מנהלים בתהליכי פיתוח אישי בארגונים וחברות, עם ניסיון של למעלה מ-15 שנה בהדרכה, אימון וניהול פרויקטים. השילוב בין התחומים יוצר דרך יוצאת דופן לניהול עצמי, מיקוד ואנרגיה לעשייה אפקטיבית שמגיעה לידי ביטוי בכל הנחיה ואימון. מנחה ומאמנת למעלה מ-5,000 איש בשנה, ומובילה אנשים להישגים עסקיים ואישיים משמעותיים מתוך מוטיבציה ורצון לתוצאות מנצחות. בעלת הסמכת אימון אישי מטעם גומא – ביה"ס לאימון וגיבור, הסמכה בתחום הנחיית קבוצות מג'ון ברייס, הסמכה בייעוץ ארגוני – אוניברסיטת בר אילן, ו-B.A במנהל עסקים, כלכלה ותקשורת.

האם הקורס הזה בשבילי?

הקורס מיועד לעובדים שמעוניינים לפתח כישורי משא ומתן חזקים, לשפר מיומנויות שיחה אפקטיבית ולהצליח בניהול משא ומתן בעבודה ובחיים האישיים. הוא מסייע ביצירת השפעה על קולגות, מנהלים ואנשים חשובים בפוליטיקה הארגונית, ומלמד לרתום אותם להצלחתכם. מתאים לכל התחומים וללא צורך ברקע קודם (עם זאת נדרשת נחישות ומוטיבציה).

מה יוצא לי מזה!?

בסיום הקורס תצאו עם כלים עוצמתיים לניהול משא ומתן מנצח פנים וחוץ ארגוני! תרכשו מיומנויות תקשורת מתקדמות, אסטרטגיות להתמודדות עם התנגדויות, תבינו לעומק את דינמיקות המשא ומתן השונות, וכיצד תוכלו לרתום את הסביבה האישית והעסקית להצלחה שלכם.