

אוניברסיטת רייכמן
FORE לימודי חוץ והכשרת מנהלים

קורס משא ומתן:
כלים אסטרטגיים למנהלים

ניהול אקדמי: ד"ר דנה וולף

תאריך פתיחה: 03.12.26
8 מפגשים 17:00-21:00

המפגשים יערכו אחת לשבוע בימי ה'
בשעות 17:00-21:00

תאריכי המפגשים:
3.12.26 • 10.12.26 • 17.12.26 • 24.12.26 • 7.1.27 • 14.1.27 • 21.1.27 • 28.1.27

משא ומתן:
כלים אסטרטגיים למנהלים

מנהלים בכירים ובעלי תפקידים פועלים בסביבה תחרותית, דינמית ומורכבת, שבה כל משא ומתן עשוי להשפיע באופן מהותי על הצלחת הארגון והקריירה האישית. קורס משא ומתן: כלים אסטרטגיים למנהלים, מקצועי ואיכותי מעניק יתרון מובהק: הוא מספק כלים מתקדמים, טכניקות מוכחות וניסיון מעשי בהתמודדות עם אתגרים אמיתיים - החל מניהול משא ומתן עסקי רב-צדדי, דרך פתרון קונפליקטים מורכבים ועד בניית מערכות יחסים אסטרטגיות.

השקעה בלמידה ממוקדת מאפשרת למנהלים ולבעלי תפקידים לשפר את כושר ההשפעה, להוביל תהליכים מורכבים בביטחון, למנוע טעויות יקרות ולייצר ערך מוסף לארגון. כמו כן, הקורס שם דגש על אירועים בזירות עסקיות ומרובות אינטרסים, ומשלב כלים חדשניים של בינה מלאכותית כתמיכה אסטרטגית בתהליך קבלת ההחלטות.

בעולם שבו כל הסכמה היא הזדמנות - קורס איכותי במשא ומתן הוא המפתח להצלחה עסקית, מנהיגות אפקטיבית ולשדרוג אישי ומקצועי.

<u>הקורס משלב למידה פרקטית תוך שילוב סימולציות מתקדמות</u>: ההתנסות המעשית באמצעות סימולציות מאפשרת למשתתפים לתרגל מצבים מורכבים המדמים סיטואציות מדמות מציאות מעולם הניהול והעסקים. דרך ההתנסות, נבנים כלים פרקטיים הניתנים ליישום מיידי ומשתתפי הקורס מקבלים הזדמנות להתאים אסטרטגיות אישיות למציאות דינמית, להתמודד עם אתגרים בשטח, ולחדד את כושר קבלת ההחלטות והיכולת להשפיע על תוצאות אמיתיות.

<u>תוצרי למידה עיקריים:</u> שליטה במודלים ובשפת המשא ומתן; פיתוח מיומנויות מתקדמות ליצירת ערך וחלוקתו; ניהול רגשות ומערכות יחסים במשא ומתן; שימוש במנופי השפעה במשא ומתן; יכולת תקשורת ושכנוע במשא ומתן; התמודדות עם אנשים ומצבים קשים בביטחון ; שילוב מיומנויות משא ומתן בתפקידי הנהגה ואסטרטגיה; שיפור תהליכי משא ומתן באמצעות בינה מלאכותית.

בין המרצים בקורס: גב' לילך אשר טופילסקי, שותפה בכירה בקרן FIMI, **ד"ר דינה ניר**, מומחית למשא ומתן, יועצת ארגונית בכירה המתמחה במשא ומתן תוך ניהול רגשות מורכבים וסיטואציות קשות **,ד"ר הילה דותן דיקשטיין,** חוקרת ומרצה בכירה המתמחה במשא ומתן עסקי, מדיני ובינלאומי**, ד"ר מישל שטיין טיר**, מומחית לרטוריקה, בית הספר לתקשורת, אוניברסיטת רייכמן, **תומר צוקר**, מנהל שיווק גלובלי עם מעל 20 שנות ניסיון בחברות טכנולוגיה וסטארטאפים, מרצה ויועץ מוביל בתחומי אסטרטגיית שיווק, **עו"ד אורי שילה**, מנכ"ל ההתאחדות לכדורגל לשעבר, יזם הייטק, ושימש בתפקידי ניהול בכירים בחברות יוניקורן. **ליאור לוטן**, ראש קתדרת שלג לחקר משברים, אוניברסיטת רייכמן. בתפקידו האחרון שימש כמתאם השבויים ונעדרים במשרד ראש הממשלה

ניהול אקדמי



ד"ר דנה וולף

מומחית למשפט בינלאומי וניהול משא ומתן, מרצה וחוקרת, ראשת תוכנית משפט וביטחון וראשת מסלול דיפלומטיה ויישב סכסוכים בבית הספר לממשל, דיפלומטיה ואסטרטגיה, אוניברסיטת רייכמן. ד"ר וולף מכהנת כחוקרת בכירה במכון למדיניות נגד טרור במרכז הבינתחומי הרצליה (ICT) ד"ר וולף כיהנה כעמיתת מחקר בתוכנית המשא ומתן של בית הספר למשפטים, אוניברסיטת הרווארד. ד"ר וולף כיהנה כעורכת דין במשרד ש. הורביץ ושות' וכיועצת משלחת ישראל לאו"ם.

משא ומתן:
כלים אסטרטגיים למנהלים



תכנית המפגשים

1	3.12.26 17:00-21:00	פתיחת הקורס והצגתו, מיפוי אסטרטגיות, גישות חשיבה ויצירת ערך במשא ומתן
2	10.12.26 17:00-21:00	הכנה אסטרטגית למשא ומתן, מהו משא ומתן מוצלח
3	17.12.26 17:00-21:00	ניהול רגשות, מערכות יחסים ומצבים קשים במו"מ
4	24.12.26 17:00-21:00	מורכבות במשא ומתן, אתגרים גלובלים, משא ומתן עסקי ומדיני בינתרבותי
5	7.01.27 17:00-21:00	סדנה מתקדמת במשא ומתן בין תרבויות שונות- סימולציה
6	14.01.27 17:00-21:00	תקשורת, שכנוע והשפעה במשא ומתן
7	21.01.27 17:00-21:00	בינה מלאכותית במשא ומתן
8	28.01.27 17:00-21:00	סיכום, גיבוש אסטרטגיה אישית וחלוקת תעודות

* FORE לימודי חוץ והכשרת מנהלים, אוניברסיטת רייכמן, שומר לעצמו את הזכות לערוך שינויים קלים בתכנית

למסיימי הקורס תוענק תעודה מטעם FORE לימודי חוץ והכשרת מנהלים, אוניברסיטת רייכמן בעבור 43 שעות אקדמיות. קבלת התעודה מותנית בנוכחות של 80% לפחות

משא ומתן:
כלים אסטרטגיים למנהלים

פירוט המפגשים

1 יום ה' 03.12.26

מיפוי אסטרטגיות, גישות חשיבה ויצירת ערך במשא ומתן– ד"ר דנה וולף

- עקרונות ושפת המשא ומתן
- אסטרטגיות משא ומתן
- מיתוסים ודעות קדומות נפוצות במשא ומתן
- משא ומתן עקרוני ופתרון בעיות משותף
- סימולציית פתיחה

2 יום ה' 10.12.26

הכנה ואסטרטגיה למשא ומתן – ד"ר דנה וולף

- הכנה: קביעת מטרות, מיפוי בעלי עניין, הבנת הצד השני
- אסטרטגיה: מסמכי תכנון, רשימות בדיקה, חסמים פסיכולוגיים
- יצירת ערך: הרחבת העוגה, אינטרסים מול עמדות
- חלוקת ערך: אסטרטגיות חלוקתיות, עיגון, הצעה ראשונה
- סימולציות: משא ומתן לתרגול יצירת ערך וחלוקתו
- דיון: תפקיד הרציונליות והרגש בהכנה
- **מהו משא ומתן מוצלח – לילך אשר טופילסקי, שותפה בכירה בקרן FIMI**

3 יום ה' 17.12.26

ניהול רגשות, מערכות יחסים ומצבים קשים במשא ומתן – ד"ר דינה ניר

- אינטליגנציה רגשית במשא ומתן
- בנייה ותחזוק של מערכות יחסים אפקטיביות
- ניווט בשיחות קשות וסגנונות אישיות מגוונים
- התמודדות עם הטיות רגשיות ורציונליות
- זיהוי ותגובה לטקטיקות מניפולטיביות
- ניהול התנהגויות חוסמות ומבוי סתום
- אסטרטגיות לניהול קונפליקטים ויישוב מחלוקות

משא ומתן:
כלים אסטרטגיים למנהלים

פירוט המפגשים

4 יום ה' 24.12.26

מורכבות במשא ומתן– ד"ר דנה וולף

- באילו תנאים משא ומתן הופך להיות מורכב?
- ניתוח בעלי עניין במשא ומתן מורכב
- בניית קואליציות ומשא ומתן חוצה גבולות
- הבדלים תרבותיים ואסטרטגיות גלובליות
- ניווט בדינמיקה ארגונית ומשא ומתן פנימי
- **הרצאת אורח – ליאור לוטן**

5 יום ה' 07.01.27

משא ומתן בין־תרבותי: אסטרטגיות וכלים להצלחה בזירה הגלובלית

- השפעת הבדלים תרבותיים על סגנונות תקשורת וקבלת החלטות במשא ומתן.
- זיהוי וניתוח ממדים תרבותיים באמצעות מודל ייחודי שפיתחה ד"ר הילה דותן דיקשטיין.
- הכנה אסטרטגית המותאמת לתרבות הצד השני.
- בניית אמון וניהול קונפליקטים בסביבה רב־תרבותית.
- ניהול משא ומתן רב־צדדי בין בעלי אינטרסים, יעדים ואילוצים שונים.
- פיתוח אסטרטגיות למקסום הישגים ולהגעה להסכמות.
- **סימולציה** בינלאומית קבוצתית וניתוח התנהגויות בזמן אמת.

6 יום ה' 14.01.27

תקשורת, שכנוע והשפעה במשא ומתן – ד"ר מישל שטיין טיר

- מיומנויות: הקשבה פעילה, שאילת שאלות, מסגור וטקטיקות שכנוע
- השפעה: דינמיקת כוח, מקורות השפעה, תקשורת לא-מילולית
- השפעת סגנון התקשורת על התוצאה
- סימולציה: תרגול השפעה ושכנוע בסיטואציות משא ומתן

משא ומתן:
כלים אסטרטגיים למנהלים

פירוט המפגשים

7 יום ה' 21.01.27

בינה מלאכותית (AI) ומשא ומתן – תומר צוקר

- הגדרות בסיסיות של AI ושל משא ומתן
- סקירה היסטורית של שילוב טכנולוגיה בתהליכי משא ומתן
- מגמות עולמיות בשילוב AI במו"מ עסקיים, משפטיים ובינלאומיים
- כלים וטכנולוגיות AI בניהול משא ומתן
- תפקיד ה AI בהכנה ובתכנון משא ומתן
- AI כמאמן וכמורה למשא ומתן
- דינמיקות חדשות: משא ומתן אדם-מכונה ומשא ומתן בין מכונות

8 יום ה' 28.01.26

סיכום וגיבוש אסטרטגיה אישית וחלוקת תעודות – ד"ר דנה וולף

- אינטגרציה: חזרה על עקרונות, מודלים ואסטרטגיות מרכזיות
- סימולצייה מסכמת
- סיום משוב וחלוקת תעודות
- **הרצאת אורח –מערכת ההפעלה האנושית והקשר שלה למשא ומתן – עו"ד אורי שילה**