

משא ומתן: כלים אסטרטגיים למקבלי החלטות

ניהול מקצועי:

גב' יעל חיו

מועד פתיחה: 9.2.2025

המפגשים יערכו אחת לשבוע בימי א' בין השעות 17:00-21:00

9.2.2025 | 16.2.2025 | 23.2.2025 | 2.3.2025 | 9.3.2025 | 16.3.2025 | 23.3.2025 | 30.3.2025

הקורס מכשיר מנהלים בכירים בהובלת תהליכי משא ומתן עסקי מתקדמים. המשתתפים ילמדו כיצד לנתח מצבים מורכבים, לפתח אסטרטגיות יעילות, ולהוביל תהליכי משא ומתן לביצועים עסקיים. תוך מתן דגש על פיתוח מיומנויות אנליטיות, תקשורת בין-אישית, וקבלת החלטות אסטרטגיות. באמצעות תרגילים מעשיים, ניתוחי אירוע וסימולציות, המשתתפים ירכשו כלים מעשיים להשגת יתרון תחרותי בכל סוג של משא ומתן עסקי. לאורך שמונה מפגשים מרתקים, המשתתפים ייחשפו לאסטרטגיות חשיבה, בנייה והובלת צוותי משא ומתן, התמודדות עם פערי כוח ואתגרים מורכבים. במהלך הקורס נפגוש מנכ"לים/ות בתחומים שונים, שישתפו בחוויות, בידע, ובתובנות שצברו בתהליכי משא ומתן מורכבים שהובילו לאורך הקריירה.

בין הנושאים בקורס: במהלך הקורס נעמיק בפיתוח גישה אסטרטגית מתקדמת לניהול משא ומתן עבור בכירים, תוך שילוב בין תיאוריה ליישומים פרקטיים מעולמות העסקים הגלובליים. המשתתפים ייחשפו לסימולציות ייחודיות ולניתוחי מקרים המותאמים לאתגרים מורכבים המאפיינים את העשייה העסקית הבכירה, וילמדו כיצד למנף עקרונות של ניהול השפעה, זיהוי מנופי כוח, והובלת משא ומתן בסביבות דינמיות ולא ודאיות. כמו כן, נעמיק במיומנויות בניית צוותי משא ומתן בעלי התמחות מקצועית גבוהה, פיתוח מסרים בעלי השפעה והיכולת לנהל תהליכים מורכבים תוך שימור נוכחות וסמכות אישית. המשתתפים ירכשו כלים פרקטיים לניהול תקשורת אפקטיבית והתמודדות עם התנגדויות וסיכונים אסטרטגיים במגוון רחב של תרחישים.

למי הקורס מתאים? למנהלים ולבעלי תפקידים בכירים המעוניינים לרכוש לעצמם יכולת חשיבת משא ומתן משמעותית לצורך בידול ויתרון מקצועי, קידום, השגרת מטרות עסקיות ומינוף כלכלי: מנהלים.ות | מנכ"לים.ות | אנשי/נשות עסקים | יזמים.ות | אנשי פיתוח עסקי | מכירות | סמנכ"לי אסטרטגיה | מנהלי/ות לוגיסטיקה ורכש | מנהלי/ות משאבי אנוש | יועצים/ות משפטיים/ות

ניהול אקדמי – גב' יעל חיו מרצה בתוכניות ה-MBA באוניברסיטה העברית, אוניברסיטת תל אביב, אוניברסיטת רייכמן ובאוניברסיטת בייג'ינג, חוקרת דוקטורנטית בתחום הכלכלה ההתנהגותית באוניברסיטת רייכמן, ומשמשת כחברת מפתח בצוות המשא ומתן המטכ"לי של צה"ל. מייסדת ומנכ"לית יעל חיו בע"מ, המתמחה בהובלת משא ומתן עסקי מורכב בישראל ובעולם, ומספקת שירותי ייעוץ, ליווי, והכשרות בעולמות המשא ומתן הבכיר. בעברה, הובילה יעל מחלקות רכש גלובליות בחברות הייטק בינלאומיות כמו: BMC, Software, Starhome, NICE | **בין המרצים שירצו בקורס: ד"ר (עו"ד) דנה וולף** חברת סגל, מומחית למשפט בינלאומי וניהול משא ומתן, **מר נועם ברדין** יזם ומנכ"ל הייטק ישראלי, **ד"ר אייל רונן** פסיכולוג ארגוני, **סא"ל (מיל) עמיר אוהד** יזם היי-טק סמנכ"ל בחברת סטרטסיס, וחבר דירקטוריון במספר חברות סטארט-אפ, **פרופ' יוסי יסעור** מומחה לכלכלה ההתנהגותית וקבלת החלטות, **אורי לוין** מנכ"ל קבוצת תדהר.

משא ומתן: כלים אסטרטגיים למקבלי החלטות

מפגש	נושא	מרצה
1 9.2.2025	Negotiation Mindset: מפעולות אינטואיטיביות לאסטרטגיה מנוהלת	יעל חיו
2 16.2.2025	הכנה אסטרטגית למשא ומתן	ד"ר דנה וולף
3 23.2.2025	הכוח שבנוכחות: בניית מסרים מקדמים במשא ומתן	מר בארי כץ
4 2.3.2025	ההיבטים הקריטיים במשא ומתן: הממד הבינאישי מרצה אורח: מר נועם ברדין, מנכ"ל WAZE לשעבר	יעל חיו
5 9.3.2025	זיהוי שקרים ורגשות מוסתרים	ד"ר אייל רונן
6 16.3.2025	מנופי השפעה וכלי שכנוע במו"מ מרצה אורח: סא"ל (מיל) עמיר אוהד, צוות המו"מ המטכ"לי	יעל חיו
7 23.3.2025	קבלת החלטות וניהול תהליך המשא ומתן. פרקטיקות מעולמות הכלכלה ההתנהגותית	פרופ' יוסי יסעור
8 30.3.2025	דילמת האסיר: סימולציה אינטראקטיבית. ניהול משא ומתן בתנאי עמימות מרצה אורח: מר אורי לוי, מנכ"ל קבוצת תדהר	יעל חיו

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

** המפגשים במתכונת פרונטלית בקמפוס אוניברסיטת רייכמן.

למסיימי הקורס תוענק תעודה מטעם המרכז להכשרת מנהלים באוניברסיטת רייכמן בעבור
42 שעות אקדמיות. קבלת התעודה מותנית בנוכחות של 80% לפחות

פירוט המפגשים

- 1. Negotiation Mindset: מפעולות אינטואיטיביות לאסטרטגיה מנוהלת**
 - ✓ הקדמה, היכרות ומטרות המפגשים
 - ✓ עולמם המקצועי של המשתתפים, מיקוד הצרכים, והבנת האתגרים הרחביים
 - ✓ Negotiation Mindset: מפעולות אינטואיטיביות לאסטרטגיה מנוהלת
 - ✓ עקרונות **תקשורת משפיעה**, ועד כמה זה קריטי בעסקים
 - ✓ 7 עקרונות היסוד להתנהלות מקצוענית במשא ומתן – לבכירים
 - ✓ יישום העקרונות הנ"ל בעולמות המשתתפים, בשילוב דוגמאות עסקיות רלוונטיות

- 2. הכנה אסטרטגית למשא ומתן**
 - ✓ שלבי המשא ומתן
 - ✓ מיפוי Stake holders
 - ✓ הכנה סדורה למשא ומתן
 - ✓ בניית צוותי משא-ומתן
 - ✓ הגדרת אסטרטגיה מועדפת למשא-ומתן
 - ✓ משמעות ההכנה בעולם עסקי תובעני

- 3. הכוח שבנוכחות: בניית מסרים מקדמים במשא ומתן**
 - ✓ מפגש למידה אינטראקטיבי עם בארי כץ.
 - ✓ כיצד בונים ומייצרים מסר תמציתי, מדויק ומשכנע.
 - ✓ העמקת משמעות הקשר הבינאישי, מה נאמר, מי אומר, ודגש מיוחד על "איך נאמר"
 - ✓ יצירת נוכחות המשדרת אמון ובטחון עצמי בנינוחות וללא מאמץ
 - ✓ בניית מסר מעורר הקשבה, באופן המקדם את יעדי המשא ומתן
 - ✓ כלים פרקטיים לניהול דיון פורה, כיצד לענות על שאלות קשות ולטפל בהתנגדויות.
 - ✓ תרגול אקטיבי והתנסות אישית בכלים הנלמדים

- 4. ההיבטים הקריטיים במשא ומתן: הממד הבינאישי**
 - ✓ דפוסי ניהול משא ומתן: שאלון אישי וניתוח תוצאות
 - ✓ הטיות פסיכולוגיות וקוגניטיביות במשא ומתן, והשלכותיהן על הביצועים העסקיים
 - ✓ הבדלי תפיסת מציאות, וכלים מקצועיים לנושא ונותן המיומן
 - ✓ תקשורת אפקטיבית במשא ומתן – כיצד?
 - ✓ עקרון העל: מעבר מעמדות לאינטרסים
 - ✓ טיפול נכון באינטרסים לא מוחשיים, וכיצד זה מייצר תוצאות מיידיות
 - ✓ הובלת תקשורת משפיעה: הטמעת הכלים הנ"ל

5. זיהוי שקרים ורגשות מוסתרים

- ✓ סימנים גופניים המעידים על שקרים וזיופים (רמז: לא נגיעה באף)
- ✓ גורמים פסיכולוגיים המכשילים משא ומתן
- ✓ כשהמילים והגוף מתנגשים
- ✓ שבעה רגשות אוניברסאליים
- ✓ ניהול אפקטיבי של רגשות ומערכות יחסים
- ✓ ניתוח שרירי הפנים לזיהוי רגשות מוסתרים

6. מנופי השפעה וכלי שכנוע במשא ומתן

- ✓ ממד הכוח במשא ומתן
- ✓ מקורות כוח פוטנציאליים ואיתור מנופים.
- ✓ סימולציית כוח: חלוקה לקבוצות משא ומתן
- ✓ ניתוח תוצאות הסימולציה. תחקיר, ותובנות לעולמות המשא ומתן של המשתתפים.
- ✓ הבנת אילוצים וגבולות הכוח, וטקטיקות להאצת ביצועים.
- ✓ צד חזק: ממה להיזהר. צד חלש: אסטרטגיות לפעולה, ואיך להשיג יותר

7. קבלת החלטות וניהול תהליך המשא ומתן. פרקטיקות מעולמות הכלכלה

ההתנהגותית.

- ✓ החלטות מרובות מטרות
- ✓ עקומת הערך
- ✓ כשלים בהבנת התוצאות וכשלים בהערכת סיכויים
- ✓ חשבונאות נפשית
- ✓ את המפגש יוביל פרופ' יוסי יסעור, מומחה בקבלת החלטות.

8. דילמת האסיר: סימולציה אינטראקטיבית. ניהול משא ומתן בתנאי עמימות

- ✓ משא ומתן במערכות יחסים מקצועיות
- ✓ אתגר המשא ומתן בסביבה עסקית דינמית וביחסי אמון נמוכים
- ✓ משחק עסקים: הדמיית משא ומתן מורכב המושתת על תורת המשחקים ודילמת האסיר
- ✓ ניתוח דינמיקת המשחק וקבלת החלטות תוך מציאות משתנה
- ✓ שת"פ מול עימות
- ✓ סיכום ניהול המשא ומתן בצוות – תובנות המשתתפים
- ✓ אסטרטגיות פרקטיות למשא ומתן בסביבת אי וודאות