

27.6.24

סדנת משא ומתן - ניהול והתנהלות במציאות מאתגרת

לאור ההצלחה ושיעור הרצון מסדנת משא ומתן מבית שקלא וטריא בהנחיית עו"ד מיכאל צור נקיים סדנה נוספת בימי שני במהלך חודש נובמבר-דצמבר 2024 באולם הכנסים של משקי עמק יזרעאל

מהו משא ומתן ומדוע הוא מיומנות נדרשת כיום??
בעידן המהיר, כאוטי ותחרותי בו פועלים חברות וארגונים היום ידע מקצועי מעולה אינו מספיק. מיומנויות ניהול, תקשורת, משא ומתן, הנעה ויצירת שיתופי פעולה וניהול מתחים ומשברים הינן מיומנויות קריטיות לניהול יעיל ומועיל של ממשקים מגוונים ולחיסכון במשאבים.

ההגדרה של משא ומתן הינה רחבה מאד – כל ניסיון לשכנע או להשפיע. בהתבוננות על כל תפקיד ניהולי ומקצועי ניתן לזהות את אתגרי ההשפעה: בני משפחה (בני ובנות זוג, ילדים...), עובדים, מנהלים עמיתים, צוות ניהול בכיר, אנשי מטה, משקיעים, לקוחות, ספקים, מתחרים, משלימים ועוד. אנו עובדים יחד עם אנשים כל יום כל היום. למידה מתודולוגית של משא ומתן ושיפור יכולות ההשפעה יביאו ערך מוסף יוצא דופן לכל אחד מאתגרי ההשפעה.

תהליכי מו"מ שאינם מנוהלים בצורה מקצועית הינם מאד יקרים. על כן, משא ומתן הפך לידע ולסל מיומנויות חשובים התומכים את המבנה הארגוני השטוח, עבודה בממשקים או בשיתופי פעולה, קצב השינוי המהיר של תהליכים, עבודה מרחוק ובאופן גלובלי, הנעה, פיתוח והעצמה של אנשים, התנהלות אפקטיבית בסביבה תחרותית מאד, צורך גדול עוד יותר בחיסכון במשאבים.

שקלא וטריא – מי אנחנו?
בארמית שיג ושיח, שיחה או דיון, בית ספר ייחודי להכשרה של נושאים ונותנים מקצועיים כמו גם הכשרה ייחודית של מלווים או יועצים מומחים למשא ומתן - **Professional preparation for better negotiation**. המייסד – עו"ד ומגשר מיכאל צור – מומחה בינלאומי לניהול מו"מ, תהילוך קונפליקטים וניהול מצבי משבר, חבר בצוותי משא ומתן בישראל ובעולם.

הטכנולוגיה המו"מית שלנו מורכבת משלושה מרכיבים בסיסיים: AKA
מודעות (Awareness) – מתן שפה מארגנת לזיהוי והבנה של סיטואציות מו"מיות מגוונות – מושגי יסוד משותפים. ידע (Knowledge) – אוסף ייחודי ופרקטי של מתודולוגיות רלוונטיות לעולם העסקי המשתנה להתמקצעות כנושאים ונותנים
מסוגלות (Ability) – אימוץ והפנמת מיומנויות נדרשות להתנהלות במשא ומתן הנלמדות באמצעות למידה התנסותית והיברידיית – שילוב של למידה גנרית עם למידה מותאמת/פרסונלית, למידה מרחוק ולמידה פנים אל פנים, למידה בכיתה ולמידה מהחיים, למידה ביחד (שיג ושיח) ולמידה לבד.

תכנית הסדנה:

<ul style="list-style-type: none"> ● עקרונות הבסיס בגישה למשא ומתן במצבי דחק וסטרים ● זיהוי וטיפול בכשלים במו"מ והתמודדות עם התנגדויות ● ניהול תקשורת יעיל ומועיל במצבי מתח ולחץ 	<p>מפגש ראשון 11.11.2024 כללי החבירה – Rules of Engagement</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● איסוף תובנות + יישום המתודה מהמפגש הראשון ● מתן כלים לחתירה לפתרון מוסכם ומציאותי שיאפשר להתקדם ולהתפתח מתוך האתגר ● מעגל הגירוי והתגובה – בניית האמון, התמודדות עם חווית דחייה והשיבות התיקוף ● תרגול 	<p>מפגש שני 25.11.2024 המשך כללי החבירה</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● דינאמיקה פנים וחץ ארגונית בתהליכי משא ומתן ● קבלת החלטות והשלכותיהן על הטווח קצר והטווח ארוך ● דילמת הנציג – הגדרת מנדט, קבלת דיוו ורמת הגיבוי 	<p>מפגש שלישי 9.12.2024 תרגיל תמחור הנפט - oil pricing העוסק ב:</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● תחרות מול שיתוף פעולה וזיהוי הזדמנויות ● חשיבות המוניטין והשלכות על "היום שאחרי" ● תרגול + דגשים להמשך ● סיכום סדנה 	<p>מפגש רביעי 23.12.2024 ניתוח + תרגול תרגיל תמחור הנפט העוסק ב:</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● תרגול מסכם ● שאלות + תשובות ● סיכום סדנה 	<p>מפגש חמישי 6.1.2025 מפגש סיכום</p>

* ייתכנו שינויים קלים בתוכנית.

במהלך התהליך ובסופו – תוצאות מדווחות :

- חסכון במשאבים – בניית מוניטין, בניית אמון, חסכון בזמן ניהולי, הפחתה בעומסים וסטרים (שהיו כרוכים בהימנעות)
- חיזוק משמעותי של תחושת ביטחון עצמי
- שימוש יומיומי בכלים ובמיומנויות שנלמדו
- הצלחה בהנעת עובדים (גם מרחוק)
- יצירה ושימור מערכות יחסים עסקיות עם לקוחות, ספקים ושותפים
- אומץ העזי ליזום ולהתמודד עם משאים ומתנים ושיחות קשות מוקדם באופן שמונע משברים
- ניהול אפקטיבי של מצבי שינוי ומשבר ועוד .

מטרות ותוצאות רצויות :

- העלאת מודעות ויצירת תובנות על עקרונות ההשפעה ותהליך המשא ומתן
- יצירת שפה משותפת עם צוות החברה
- מתן זריקת מוטיבציה להוביל תהליכי מו"מ בכוחות עצמם
- מתן סל כלים ליישום במציאות החיים של החברה לרבות דף מנחה להכנה מקצועית למו"מ ..
- תרגול מיומנויות תקשורת חיוניות לתהליך: הקשבה, אומנות שאילת השאלות ותקשורת אסרטיבית.

עלות הכשרה למשתתף/ת – 3,000 ₪ + מע"מ, גביה דרך ארגון קניות משקי עמק יזרעאל

- 8:30 התכנסות, 9:00-13:30/14:00 סדנה
- קיום הסדנה מותנה במס' משתתפים. מועד אחרון להרשמה – **30.9.2024**
- מספר המקומות מוגבל
- **ההרשמה מחייבת !**
- במהלך היום יוגש כיבוד קל, בסוף היום תוגש ארוחת צהריים.

הסדנה מומלצת ביותר - נותנת כלים ניהוליים לכל מנהל באשר הוא

בכל שאלה או עניין ניתן לפנות אלינו: במייל: shaklvt@gmail.com / בטלפון: מור - 09-7799394/ 050-4777400

בברכה,

מור אוהיון
מנהלת בית שקלא וטריא
למקצועות המשא ומתן

עדי נצר
סמנכ"לית סחר וקשרי קהילה
משקי עמק יזרעאל

ניתן להירשם בקישור המצורף :

https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=lq89m9D0J0m0iCmQYYC1a8z5hU9_AiNcT20PMcvjDNIUNzIKN1cxSzJHV1JUUDZWWk1XSIVJRzdZRY4uadi@mei.org.il
או ע"י מילויי הפרטים והשבה למייל - adi@mei.org.il

שם המשתתף	תפקיד	שם הקיבוץ	נייד	אימייל
1.				
2.				
3.				

חתימה וחותמת _____