

10 ספטמבר 2017

לכבוד
אורן שוהם
מב"ל

הנדון: סדנה בנושא ניהול משא ומתן

יעדים
<p>1. העמקת המודעות והטמעת תפיסה וכלים לניהול מערכות יחסים ארוכות טווח ביחד עם מימוש יעדים, על בסיס המתודולוגיות:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Effective Collaboration Analysis – ECA • Dialogue Based Negotiation – DBN <p>2. שיפור יכולת העברת המסרים ותיאום ציפיות במשאים ומתנים ובתהליכים מורכבים כדרך להשגת המטרות.</p> <p>3. הקניית כלים ומיומנויות מתקדמות לניהול מו"מ.</p> <p>4. העצמת המשתתפים כמנהיגים, כמובילי דרך וכמעצבי תרבות ארגונית ע"י למידת מיומנויות וכלים יישומיים.</p>

תכנים מרכזיים	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ אסטרטגיות בניהול משא ומתן – האסטרטגיה השיתופית והתחרותית. ▪ מיומנויות תקשורת מתקדמות במשא ומתן. ▪ "חכם השביל מן ההולך בו" - ניהול תהליך מובנה - אלמנטים ושלבם. ▪ עבודה עם אינטרסים משותפים כמנוף לתוצאות של רווח הדדי, ויישום בהליכי העבודה. ▪ תרשים הזרימה של תהליך ה Dialogue Based Negotiation Model -DBN – מודל מובנה בן 6 שלבים לניהול משא ומתן. ▪ הרצאת אורח – אתגרים בניהול משא ומתן. ▪ תרגול סימולציות בקבוצות קטנות (בשילוב מאמנים) 	מפגש 1
<ul style="list-style-type: none"> ▪ חסמים ותחומי עיוורון בניהול שיתופי פעולה – בדגש על תרבות ארגונית ומנהיגות. ▪ הגדרת מושגים: COORDINATION, COOPERATION, COLLABORATION, COOPETITION. ▪ ECA Model (Effective Collaboration Analysis) מודל מובנה לשיתופי פעולה. ▪ עבודה בקבוצות קטנות ומונחות (בשילוב מאמנים) ניתוח C.S מעולם המשתתפים לאור המודל, בהתייחס ל-4 הפרמטרים המרכזיים (ערך, מבנה, אינטראקציה, מחויבות) ▪ דיון מונחה, שיתוף בתובנות וסיכום. 	מפגש 2

מסגרת העבודה	
היקף	<ul style="list-style-type: none"> ▪ סדנת יומיים, במסגרת של 16:30-08:30 לכל מפגש, 21-22/2/2018
קהל יעד	<ul style="list-style-type: none"> ▪ כ-20 חניכים בכירים.
הנחיה	<ul style="list-style-type: none"> ▪ עמרי גפן, מנכ"ל גבים. ▪ מאמנים מקצועיים מקבוצת גבים בנוסף למנחה לסימולציות בקבוצות קטנות.
מקום	<ul style="list-style-type: none"> ▪ באחריות המזמין - במקום יש צורך ב-2 חדרי הדרכה מרווחים וכן 4 חדרים נוספים לסימולציות. בנוסף – לוח מחיק, מחשב, רמקולים וברקו למצגת. ▪ באחריות המזמין – הסדר חניה למנחים ולמאמנים.
עלויות	<ul style="list-style-type: none"> ▪ סה"כ עלות: 16,500 ₪ ▪ העלות כוללת: הנחיה – עמרי גפן ומאמנים מקצועיים לתרגול סימולציות בקבוצות, הכנה והתאמת חומרים, הרצאת אורח, נסיעות וביטול זמן. ▪ תנאי התשלום: שוטף + 30. ▪ יש להוסיף מע"מ למחירים כמקובל בחוק.
תוקף	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ההצעה תקפה ל-60 יום.
תנאי ביטול	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ביטול עם הודעה מראש של 10 ימי עסקים – ללא עלות. ▪ ביטול שבין 10 ל-4 ימי עסקים – 50% עלות. ▪ ביטול בפחות מ-4 ימי עסקים – מחיר מלא.
אישור וחתימה	<p>הריני מאשר/ת את הצעת המחיר המפורטת לעיל ואת תנאי התשלום הנקובים בה.</p> <p>שם: _____ תפקיד: _____</p> <p>חתימה: _____ תאריך: _____</p> <p>פרטים למשלוח חשבונית:</p> <p>לכבוד: _____ כתובת: _____</p> <p>איש קשר: _____ טלפון: _____</p> <p>ח.פ.: _____</p>

בברכה,
ענבל פלץ ארז
מנהלת תחום פיתוח ארגוני
050-6946828