

5.2.16

לכבוד
חיים וקסמן
מב"ל

שלום רב,

הנדון: סדנת ניהול משא ומתן

בהמשך לפגישתנו, להלן הצעת גבים לסדנת מו"מ.

יעדים
1. העצמת המשתתפים על ידי הבנת האלמנטים והשלבים של המו"מ האינטגרטיבי, תוך הבנת מערכות מורכבות ותלות הדדית ארוכת טווח.
2. רכישת כלים לניהול אפקטיבי של תהליכי מו"מ.
3. הבנת ההקשר של ניהול מו"מ עם אסטרטגיה, מנהיגות, אבחון והתנהלות במערכות מורכבות, ותרבות ארגונית.

תכנים מרכזיים	יום א'	יום ב'
<ul style="list-style-type: none"> WIN-WIN - הלכה למעשה - כדירקטיבה של מנהיגים וכתרבות ארגונית. "הכל אישי" - הדפוסים והכשלים השכיחים במו"מ. 	0830-1000 (מליאה)	0830-0930 (מליאה)
<ul style="list-style-type: none"> 1030-1200 (מליאה וגם עבודה זוגית) תחקיר מוקיר - הצלחות במו"מ של החניכים. משא ומתן אינטגרטיבי - אלמנטים. 	1200-1300 - הפסקת צהרים	0930-1000 (מליאה)
<ul style="list-style-type: none"> 1300-1345 - ניהול תהליך מובנה במודל ה - DBN - DIALOGUE BASED NEGOTIATION. 1400-1600 (5 קבוצות מונחות) סימולציות של מו"מ פנים ארגוני. 	1300-1345 - הפסקת צהרים	1000-1500 (5 קבוצות מונחות)
<ul style="list-style-type: none"> 1515-1600 אמון במו"מ. דיון מסכם. 		

מסגרת העבודה	
היקף	יומיים מלאים, במסגרת של 08:30-16:30 לכל מפגש.
קהל יעד	כ-36 מנהלים בכירים המשתתפים בתכנית.
הנחיה	עמרי גפן – מנכ"ל קבוצת גבים. 4 מאמנים מקצועיים מקבוצת גבים בנוסף למנחה לסימולציות בקבוצות קטנות.
עלויות	סה"כ עלות הסדנה: 15,000 ₪ בתוספת מע"מ.

בברכה,

עמרי גפן
מנכ"ל קבוצת גבים