

משא ומתן מבוסס דיאלוג – סדנא מקוונת ללמוד - להתאמן - להצליח

כולנו מנהלים משא ומתן מדי יום. עם הבוס, עם שותף עסקי, עם בעל הבית, עם הקבלן, עם הילדים, עם בני הזוג, עם בעלי מקצוע, כמעט בכל מקום. יש אנשים שנולדו עם כישורי משא ומתן, אנחנו יודעים לזהות אותם מיד. רבים מאיתנו צריכים לחדד את הכישורים הטבעיים שלנו ובכך לשפר את יכולותנו להשיג לעצמנו את המקסימום בחיים. בקבוצת גומא גבים פיתחנו הכשרה ייחודית, המיועדת לשפר את כישורי ויכולות המשא ומתן בכל תחום ומרחב. באמצעות הכשרה זו ובזמן קצר, בתהליך ממוקד ואפקטיבי הכולל תרגול רב, כל משתתף ישפר את האופן שבו הוא מנהל אינטראקציות ודיאלוגים עם אחרים, גם במהלך החיים השוטף וגם כאשר מתגלות מחלוקות שיש לנהל בהצלחה.

המודל המרכזי שילמד ויתורגל הינו DIALOGUE BASED NEGOTIATION - DBN - מו"מ מבוסס דיאלוג, שיעזור לכם לבנות את הבסיס לניהול משא ומתן ושיתופי פעולה במיומנות, בביטחון, וביעילות. הסדנא מונחית על-ידי מרצה בכיר בתחום המו"מ ומשולבים בה תרגילים והתנסויות.

מבנה התכנית

מפגש	נושא
מפגש 1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ מהו האויב מספר 1 שלנו במו"מ? ▪ "WIN-WIN" - לא רק סיסמא אלא גם יישום בפועל. ▪ הדרך להצלחה - ממו"מ תחרותי לדיאלוג שיתופי. ▪ איך אומרים קונפליקט בסינית? ▪ הכשלים השכיחים במו"מ.
מפגש 2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ תרגיל קבוצתי במו"מ ▪ אתגרי התרבות ותפיסות העולם - לשאת ולתת עם מי ששונה מאיתנו. ▪ "דבר אלי בצרכים..." - הכלי המרכזי לפיצוח המשא ומתן. ▪ "חכם השביל מן ההולך בו" - שלבי מודל ה-DBN. ▪ להגיע מוכן - שלב ההכנה למו"מ שיתופי.
מפגש 3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ הקשבה אפקטיבית - איך לשמוע גם את מה שלא נאמר, והמנוף המרכזי לדיאלוג. ▪ "מסרי אני" - שיח רותם ומניע לפעולה. ▪ תרגול תרשים הזרימה של המודל.
מפגש 4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ שיחות טעונות - לימוד ושליטה בשלושת המימדים. ▪ חסמים במו"מ - ניהול משברים. ▪ לחשוב אחרת - פתרונות יצירתיים במו"מ. ▪ MY WORST NIGHTMARE - תרגול אישי במו"מ מאתגר.