



תמרון במשא ומתן בתנאי מורכבות

כשהתכנון פוגש את המציאות

מנהל מיומן יודע כי לעיתים קרובות מה שיפגוש בשטח הוא לא מה שתכנן בשלב ההכנה למשא ומתן

משא ומתן הוא תהליך מורכב. אפוף אי ודאות ורצוף הפתעות: שינויים בענף, כניסת מתחרה חדש חילופי שחקנים או דינאמיקות עסקיות ובינאישיות. המציאות בה מתקיים תהליך המשא ומתן כיום, היא כשלעצמה מורכבת, מאופיינת בשינוי תמידי, תנודתיות והשפעות גומלין, המכריעות את האופן בו יפעל הנושא ונותן. כל אלו משנים ומנתבים את המשא ומתן לכיוון אחר מהצפוי - דבר המקשה על המנהל ליישם את התכנון. מה נדרש ממנהל כדי להצליח במשא ומתן כשהתכנון פוגש במציאות?

הכשרה זו נועדה לתת מענה לנקודה זו בדיוק.

הכשרת "ניהול משא ומתן בתנאי מורכבות" מציעה מתודולוגיה ייחודית המשלבת שני עולמות תוכן: עולם המשא ומתן המקצועי (Negotiation Management) ומתודולוגיית © Bimodal Management, לניהול אפקטיבי בתנאי מורכבות ואי ודאות.

ההכשרה מציגה תפיסה ייחודית של תהליך המשא ומתן ומציידת את המנהל בסט כישורים דואלי © - "תכנון" ו"תמרון" כדי להתמודד בהצלחה עם האתגר הגדול מכל - הפער בין התכנון לביצוע ו"להביא את העסקה הטובה ביותר הביתה".

ההכשרה מקנה:

- תפיסה מערכתית וריאלית של תהליך המשא ומתן - הרבה מעבר למתרחש על השולחן
- סט מיומנויות וכלים לתכנון מיטבי של המשא ומתן בשילוב כלים ומיומנויות להתמודדות עם אתגרי היישום בפועל, במציאות מורכבת
- יכולת תגובה משופרת בתנאי אי ודאות, הפתעות ואירועים בלתי צפויים המאפיינים את תהליך המשא ומתן וטכניקות למנף אירועים אלו.

נושאים מרכזיים:

- תפיסת משא ומתן כתהליך שתוצאותיו מושפעות מן האסטרטגיה שלו
- מרחב המשא ומתן כמערכת מורכבת
- הכנה לתהליך המשא ומתן בשתי רמות - ברמת עולם התוכן וברמת ניהול התהליך
- בניית אסטרטגית משא ומתן - פנימה בארגון והחוצה מול לקוח או ספק
- יישום האסטרטגיה ומיומנויות המשא ומתן בתהליך משבש
- גמישות, יצירתיות, אלתור וקבלת החלטות בתנאי שינוי ואי ודאות
- תקשורת אפקטיבית במגוון רחב של מצבים מתהווים וקונפליקטואליים.

לפרטים ולמידע נוסף:

michal@duality.co.il
Vanessa@seyman.co.il