



התוכנית לניהול ויישוב סכסוכים ומשא ומתן

סדנא מו"מ 2773301

שם המרצה: ד"ר רויטל חמי זינימן

סוג הקורס: סדנא

שנת לימודים: תשע"ט מועד: בחופשה שבין הסמסטרים היקף שעות: 2 ש"ש

א. מטרות הקורס:

1. המשתתפים יבינו את התהליך הדינמי של המשא ומתן עקרונית, שלביו ומרכיביו.
2. המשתתפים ירכשו כלים לניהול משא ומתן אפקטיבי.
3. המשתתפים יתרגלו כלים לניהול משא ומתן ויעצימו את תחושת היכולת שלהם בניהולו.

ב. תוכן הקורס:

- אסטרטגיות וטקטיקות במשא ומתן
- רכיבי המו"מ
- אמון במו"מ
- עקרונות ושלבי תהליך המשא ומתן
- דרכי התמודדות עם בעיות, כשלים ודרכי שכנוע במשא ומתן

מהלך השיעורים: הקורס מועבר במתכונת מיוחדת של ימים מרוכזים, סה"כ 26 ש"א.

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים:

שיעור	מועד	נושא השיעור	פירוט הנושאים
1	23.1.19 יום ד' 13:00-20:00	הגדרת מושגי יסוד בניהול המו"מ בניהול המו"מ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ הגדרת מושגי יסוד בניהול המו"מ ▪ קונפליקטים ודרכים ליישובם ▪ סוגי מו"מ ▪ אסטרטגיות וטקטיקות במו"מ ▪ אמון במו"מ ▪ תרגיל במו"מ
2	25.1.19 יום ו' 8:15-13:15	עקרונות בניהול מו"מ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ עקרונות בניהול מו"מ ▪ סביבת ומערכות המו"מ ▪ מרכיבי המו"מ

▪ סימולציה			
▪ שלבי תהליך המו"מ ▪ כלים לשכנוע במו"מ ▪ סימולציה	תהליך המו"מ	30.1.19 יום ד' 13:00-20:00	3
▪ הטיות במו"מ ▪ התמודדות עם כשלים במו"מ ▪ היבטים משלימים במו"מ ▪ סימולציה	היבטים משלימים במו"מ	1.2.19 יום ו' 8:15-13:15	4

ג. חובות הקורס:
דרישות קדם: אין

חובות/דרישות/מטלות: חובת נוכחות והשתתפות פעילה בכל המפגשים והתרגולים.
מרכיבי הציון הסופי (ציון מספרי / ציון עובר): ציון עובר בגין נוכחות והשתתפות מלאה ופעילה.
ד. ביבליוגרפיה:

אלרואי י. (2015) "לא" הוא פתיחה טובה – על מכשולים ומלכודות במשא ומתן ובגישור וכיצד להתגבר עליהם. הוצאת בורסי: ת"א.

גלין א. (1996) דינמיקה של משא ומתן מתיאוריה ליישום. הוצאת רמות: ת"א.

גלין א. (2005). משא ומתן – המימד החבוי. הוצאת רמות: ת"א.

ויזר ד. (2010). משא ומתן – סודות ההצלחה. הוצאת מטר: ת"א.

Diener M. (2002). Here's what I'm thinking: you'll get your best deal if prospects see things your way. *Real Entrepreneur Deal* 30 (10):96.

Fisher, Roger, Ury, William & Patton, Bruce (1991), *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, (2nd Ed.). New York: Penguin Books.

Kolb, Deborah M, Judith Williams (2001). Understanding Breakthrough Bargaining: "shadow negotiation" can improve the process. *Harvard Business Review*. 79 (2):89.

Lewicki, R. J., D.M. Saunders, B. Barry & J.W. Minton (2004). *Essentials of Negotiation* (3rd Ed), New York, NY: McGraw-Hill.

Lewicki, R.J., D.M. Saunders & J.W. Minton (1999). *Negotiation*, (3rd Ed) McGraw-Hill International Edition.

Olekalns, M. and L.P. Smith (2005). "Cognitive representations of negotiation." *Australian Journal of Management* 30(1): 57.

Saunders, D. and J. Minton (eds.) (1993). *Negotiations* (Second Edition). Irwin.

Thompson, L. (1990). "Negotiation Behavior and Outcomes: Empirical Evidence and Theoretical Issues". *Psychological Bulletin*, 108(3).