

## סדנת משא ומתן - עם ד"ר דינה ניר (קמפוס אונו)

רקע על הסדנה:

יכולת ניהול משא ומתן היא מיומנות קריטית בעולם האישי והעסקי, המשפיעה על השגת מטרות, פתרון קונפליקטים ושיפור מערכות יחסים. סדנה זו נועדה להקנות למשתתפים כלים פרקטיים להתמודדות עם משא ומתן, תוך התמקדות בהבנת אינטרסים, שימוש בטכניקות תקשורת מתקדמות ושיפור היכולת לנהל מו"מ אפקטיבי ומוצלח.

פרטי הסדנה:

- מנחה: ד"ר דינה ניר – מומחית למשא ומתן, פסיכולוגיה חיובית וניהול קונפליקטים.
- משך: 12 שעות אקדמיות (4 מפגשים, 3 שעות אקדמיות כל מפגש).
- תאריכים:
  - 4 במרץ 2025
  - 11 במרץ 2025
  - 18 במרץ 2025
  - 25 במרץ 2025
- שעות: 16:30-18:45

מטרות הסדנה:

1. פיתוח מיומנויות משא ומתן אפקטיביות: שיפור תהליכי קבלת החלטות וניהול תקשורת.
2. שימוש באסטרטגיות משא ומתן שונות: התמודדות עם קונפליקטים וניהול לחצים.
3. הבנת האינטרסים של הצד השני: הגעה לפתרונות יצירתיים ותועלת הדדית.
4. שיפור יכולות ההקשבה וההכלה: ניהול רגשות ושימוש נכון בשפת גוף.
5. תכנון וביצוע משא ומתן מבוסס על קריטריונים אובייקטיביים.

מבנה הסדנה:

מפגש 1: מבוא למשא ומתן והבנת אינטרסים (4.3.2025)

- הגדרות בסיסיות של משא ומתן.
- ניתוח מודל העניין הכפול: Win-Win מול פשרה והימנעות.
- זיהוי אינטרסים מול עמדות: מה המניע האמיתי?
- משא ומתן אינטגרטיבי: איך יוצרים ערך לכל הצדדים.
- תרגול מעשי: חקר אינטרסים ופתרונות יצירתיים.

---

מפגש 2: אסטרטגיות משא ומתן ושפת גוף (11.3.2025)

- שימוש באסטרטגיות מו"מ שונות: אינטרסים, פשרה ו-BATNA (חלופה מחוץ למשא ומתן).
- הפרדת האדם מהבעיה: גישה רציונלית ואמפתית.
- טכניקות הקשבה פעילה ושאלת שאלות חכמות.
- תרגול שפת גוף ושכנוע: מה אני משדר לעומת מה אני מרגיש?
- סימולציה: תרגול משא ומתן במצבי חיים שונים.

---

מפגש 3: אומנות ההקשבה והתמודדות עם התנגדויות (18.3.2025)

- כיצד ההקשבה משפרת תוצאות במו"מ?
- טכניקות לזיהוי נקודות חולשה והזדמנויות במו"מ.
- איך לבנות אמון ולשמור על יחסים ארוכי טווח.
- זיהוי והתגברות על חסמים בתקשורת.
- תרגיל מעשי: ניתוח והקשבה לזיהוי אינטרסים נסתרים.

---

מפגש 4: פתרונות יצירתיים וסיכום הסדנה (25.3.2025)

- ניתוח חלופות למשא ומתן (BATNA) ואסטרטגיות גיבוי.
- עבודה עם קריטריונים אובייקטיביים לקבלת החלטות.
- זיהוי והימנעות ממקפיאי תקשורת.
- תכנון תהליך מו"מ מצליח מא' ועד ת'.
- משחק תפקידים: התמודדות עם תרחישים מורכבים.

---

תוצרים צפויים:

- הבנת תהליכי משא ומתן מורכבים ושימוש באסטרטגיות אפקטיביות.
  - שיפור הביטחון בניהול מו"מ במצבים עסקיים ואישיים.
  - כלים פרקטיים לניהול משא ומתן מבוסס אינטרסים.
  - חוויית למידה אינטראקטיבית והשתתפות בתרגולים וסימולציות.
-

