

לנצח: אומנות ניהול משא ומתן מוצלח

בסדנה זו נתמקד בשיפור היכולת של המשתתפים לנהל מו"מ מוצלח, נשים דגש על התנהלות מדויקת בתהליך וניתן כלים ומתודולוגיה פשוטה, ברורה וישימה לחזק את מיומנויות המו"מ שלך להצלחה!

אנשי כספים מנהלים מו"מ מעצם הגדרת תפקידם. המטרה בניהול מו"מ טמונה בשורות התחונות - בהשגת תוצאות טובות יותר במחיר או בתנאים הנלווים וגם שימור מערכת היחסים עם הצד השני. משא ומתן מקצועי לומדים באמצעות התנסות ולכן הסדנה תתמקד בתרגול מצבי אמת מעולמם של המשתתפים.

בסדנה זו נעסוק בנושאים הבאים:

- 01 מודל ה-"I Win" בניהול מו"מ ולמה הוא יעיל יותר ממודל ה-Win-Win המוכר.
- 02 המאפיינים האנושיים המשפיעים על האופן בו אנחנו מנהלים קונפליקטים ומו"מ מורכבים.
- 03 ארגז כלים למנהל המו"מ: מיומנויות תהליכיות ואנליטיות בניהול מו"מ.
- 04 נפתח "מודל אוניברסאלי" - "מפתח מסטר" לניהול מו"מ בכל נושא ועם כל אדם.
- 05 נבין מהו "המרווח" - המקום ממנו מנהלים מו"מ מדויק, ונפתח מיומנויות תומכות למו"מ כגון "סובלנות לעמימות" ו"יכולת עימות".
- 06 אסטרטגיה, יחסי כוחות ומניפולציות אפקטיביות במו"מ.
- 07 נתרגל עוד ועוד מצבים מעולמכם - נשפר את היכולות של כל אחד ואחת מכם בניהול המו"מ שאתם מנהלים.



לפרטים נוספים והזמנות צרו קשר עכשיו

Mash.
Advancing Talents

Winning: The Art of Successful Negotiation

This workshop will equip you with an accurate state of mind, methodology, and tools to laser-sharp your negotiation skills.

If your job description includes handling money - You are probably negotiating on a daily basis, and it has a substantial effect on your bottom lines.

This workshop is designed to dramatically improve your negotiation skills: maximizing bottom lines along with retaining the other side's engagement and satisfaction. Also, learn how to reduce stress and energy invested from your side with an overall organizational benefit.

But it's not all about work - this workshop will change the way you conduct human interactions with your peers, vendors and even friends and family!

Nothing's better than learning from experience, hence the workshop will be based on attendees' real-life situations that will be simulated during the workshop.

In this workshop, we'll cover:

- 01 The "I Win" model and its supremacy over the Win-Win approach.
- 02 Human characteristics and the way they impede smart negotiation.
- 03 The negotiator's toolbox: Process & analytical skill set.
- 04 A master key - universal model: Negotiating anything with anyone.
- 05 Advanced skills and paradigms: "Spacious", Tolerance to ambiguity, Confrontational ability and more.
- 06 Strategy, power imbalances and manipulations.
- 07 Exercise, exercise, and more exercise - simulating real-life situations.

For additional information please contact us today

