



המרכז הישראלי לרכש

משא ומתן
בכל רגע... ולא מה שחשבתם!?

ארז לוי

מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

נייד: 054-8049006

אימייל: erez@ipo.org.il

אתר: www.ipo.org.il



סדנת משא ומתן
לא רק למקצוענים...

בוא נדבר על "הלמה" ! ?
לפני שנלמד את "האיך" ?

Why we do what we do ?
How we do it ?

הגישה – ATTETDUE





"הכי חשוב זה איך אתה רואה את עצמך..."

תהליך משא ומתן ביום יום שלנו..



משא ומתן (מו"מ)

כלי [תקשורת](#) שהמטרה שלה היא לשכנע או להשפיע על הזולת.

תהליך התנהלותם של דברים, דיבור, [שפת גוף](#), מהלכים בין שני אנשים או יותר, לצורך חילופי דברים ביניהם.

במשא ומתן ניתן לדון הן בדברים מוחשיים כעצמים או [כסף](#), והן בדברים שאינם מוחשיים כגון ידע, כישרון או [קניין רוחני](#).



אל תמהרו ללחוץ "שלח" משא ומתן בדואר אלקטרוני?

- התכתובות באימייל הן משא ומתן אך לא תמיד אנחנו חושבים עליהן ככאלו.
- באופן מסורתי, משא ומתן התנהל במסגרת פגישות, אך בפועל, כל אינטראקציה בטלפון או בדואר אלקטרוני היא בעצם משא ומתן.
- גם כל תגובה (או חוסר תגובה) להודעה שספק משאיר ללקוח שלו והלקוח לא חוזר אליו, אף היא חלק מההשפעות במשא ומתן.



איך מנהלי מו"מ בדואר אלקטרוני?



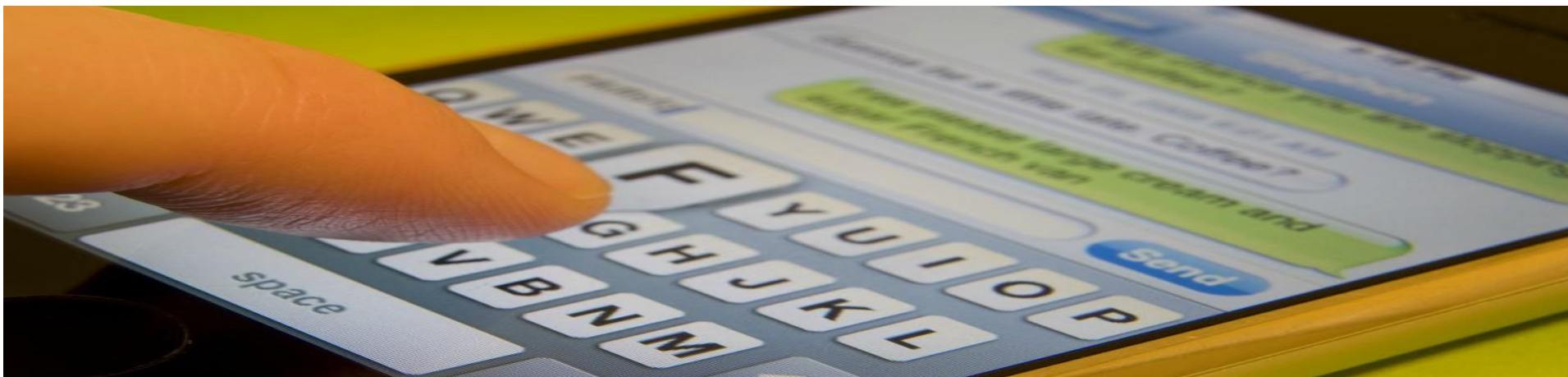
חשיבות רבה למילה עצמה
בניגוד לפגישה, בה יש חשיבות נמוכה יותר למילה ויש
חשיבות לכימיה, שפת גוף וכיוצא באלה



איך מנהלי מו"מ בדואר אלקטרוני?

לשפה יש חשיבות רבה

שים לב שכאשר מתכתבים בדואר אלקטרוני בסמארטפון,
השפה הופכת לפחות עסקית,
יותר טלגרפית ויותר דומה ל-SMS



איך מנהלי מו"מ בדואר אלקטרוני?

צריך לדעת לסיים

THE END

כדי להתמודד עם קשיי שליטה במצבים של חוסר מענה,
רצוי לסיים את ההודעה בניסוח שיאפשר לפנות שוב לאותו אדם
במידה והוא לא חזר אלינו

לדוגמא: "אני מציע שנהיה בקשר עד מחרתיים,
ואם לא תחזור אלי אני אחזור אליך";
או "בוא ננסה לתפוס אחד את השני עד מחרתיים".



איך מנהלי מו"מ בדואר אלקטרוני?

לא למהר ללחוץ "שלח"



- כמה פעמים הצטערתם על הודעה ששלחתם מהר מדי
- מייל שנשלח – אבוד
- מהרגע שבו הודעה בדואר אלקטרוני נשלחה, היא כבר אינה בבעלות השולח. חשוב לשקול היטב למי שולחים כל הודעה, ואת מי מכתבים בעותק גלוי



איך מנהלי מו"מ בדואר אלקטרוני?

תקשורת בין אנשים ...

יש נטייה להיות נוקשים בעת כתיבת הודעה במסגרת מו"מ, כדי להיתפס כחזקים מצד אחד או לצרכי רשומון משפטי מצד שני,

כדאי להכניס היבטים אישיים, ואולי אף רגשיים, לניסוח המייל כדי להפוך לאנושיים יותר.





איך נראה מייל בחיים האמיתיים ?

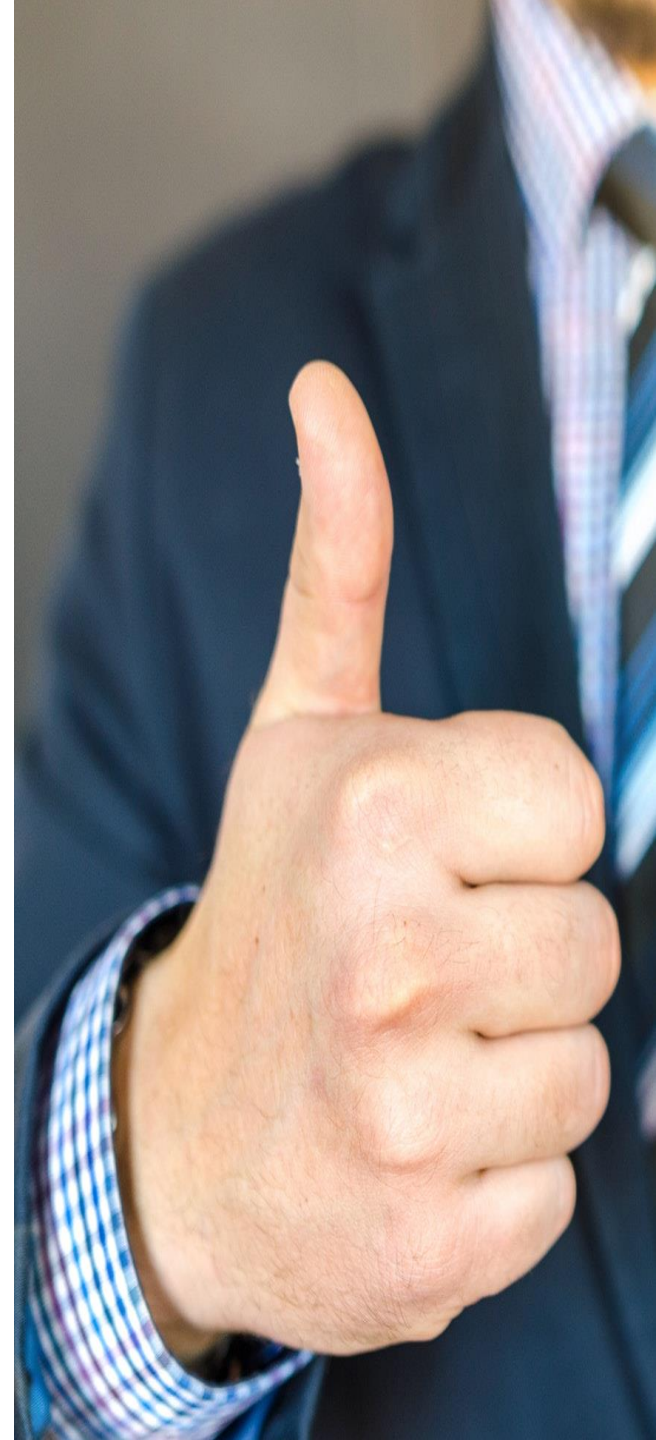
תוצאות של משא ומתן

קיימים שלושה סוגים אפשריים של תוצאות משא ומתן:

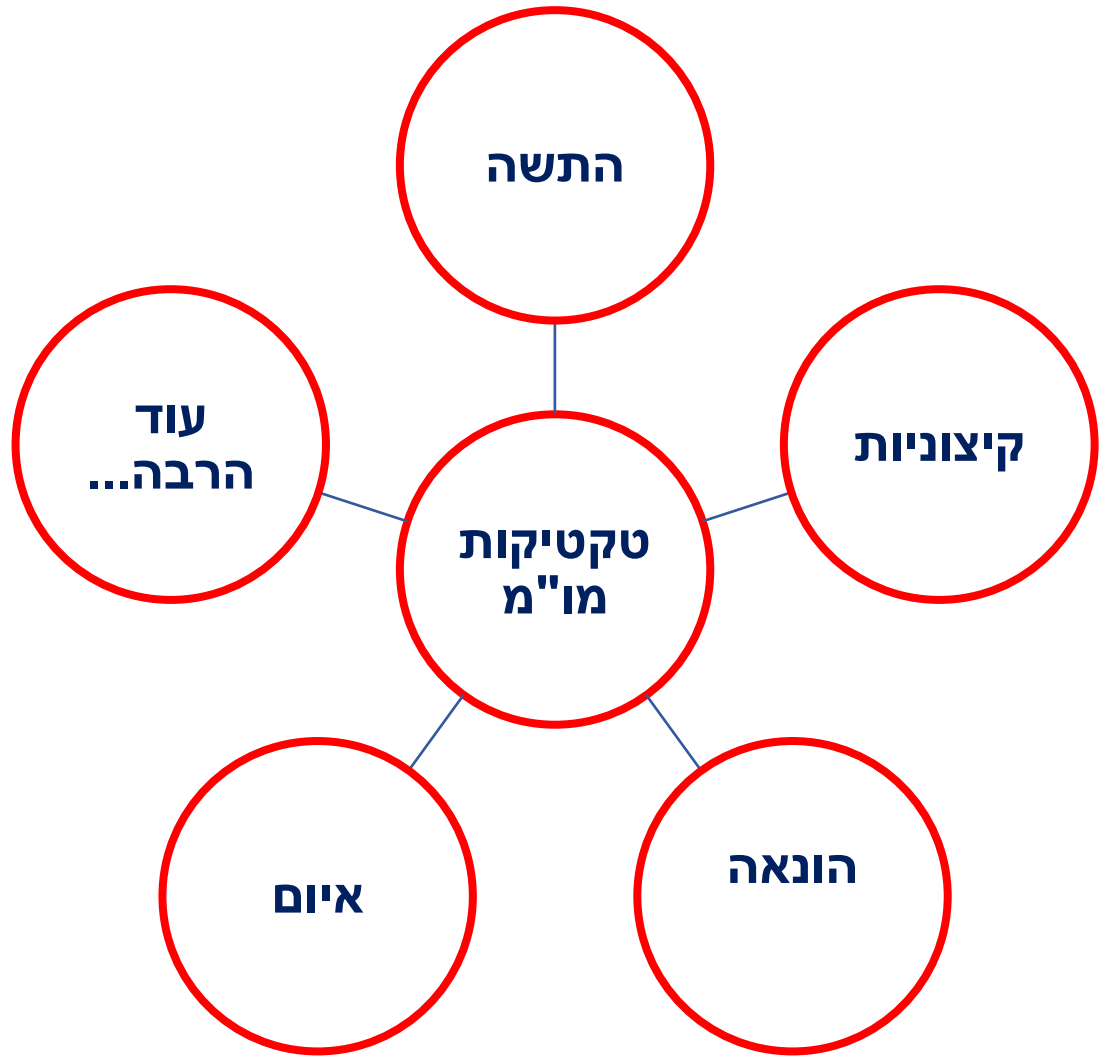
- מנצח - מנצח (win-win)
- מנצח - מפסיד (win-lose)
- מפסיד - מפסיד (lose-lose)

ניצחון ייחשב כאשר הפרט השיג את מטרותיו, באופן משביע רצון.

הסיום היעיל ביותר של משא ומתן, אם כי לא תמיד הוא אפשרי, יהיה הסיום של "מנצח-מנצח"... וזה צריך להיות בראש של שני הצדדים



טקטיקות משא ומתן



מורה נבוכים

- זיהוי הטקטיקה של הצד השני מחזקת את היכולת שלנו להגיב נכון.
- זיהוי שגוי של הטקטיקה של הצד השני יכול לגרום לטקטיקה שכנגד – שגויה.
- חשוב לבחון לעומק את השאלה: האם הטקטיקה שנוקט הצד השני היא אמיתית או מזוייפת.
- איסוף מידע הוא קריטי במהלך המשא ומתן!
- אין טקטיקה "טובה" או "רעה" – יש להתאים את כל אחת מהן למצב הספציפי

”היכולת לראות את המצב כפי שהצד השני רואה
אותו, קשה ככל שיהיה, היא אחת היכולות
החשובות ביותר של מוביל משא ומתן”
רוג'ר פיישר



"תמיד אהבתי את הרכש, להכשיר מנהלים,
לבנות תהליכים, מערכות וארגונים,
זה הלהט והתשוקה שלי,

אז החלטתי להקים את **המרכז הישראלי לרכש**,
כבית איכותי שעוזר למנהלי רכש וחברות למנף
ולהצמיח את הרכש שלהם קדימה"



ארז לוי
יו"ר המרכז הישראלי לרכש



ארז לוי - מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש



20 + בתפקידי ניהול בכיר ברכש ושרשרת אספקה
באפלייד מטריאלס

10 + מנחה ומוביל של קהילות ופורומים של מנהלי רכש
יוזם ומנחה כנסים של הזדמנויות לעסקים
מנחה ומרצה של סדנאות מקצועיות
אקדמיה - מנהל ע"ס BA ו-MBA במשפטים, LLB

5 + מנהל פרויקט פיתוח עסקים, במשרד הכלכלה והתעשייה
מנכ"ל ומייסד של עסקית - ייעוץ וליווי לפיתוח עסקים
לצמיחה



להיות חלק מקהילה !

כמו שעושים בהנהלה, בפיתוח,
בשיווק ובשאר המחלקות בארגון



מטרת המרכז הישראלי לרכש

להיות הבית של מנהלי הרכש בישראל



קהל יעד

סמנכלי ומנהלי רכש ושרשרת אספקה, קניינים בכירים או כל מי שרואה בעצמו מקדם רכש בארגון (המנכ"ל?)



המנגנון

מפגשים אישיים ומקצועיים עם מנהלי רכש פורומי / מרכזי רכש מקצועיים ארציים גיוס והשמה של אנשי / תפקיד מפתח ימי עיון וסדנאות מקצועיים חיבורים עסקיים רכש וספקים



המרכז הישראלי לרכש

