

משא ומתן למתקדמים: 3 סיפורים מרתקים ועשרות תובנות

Webinar - 10:00 -12:00 - 1.7.2020



The Buddha told me



We bought you some flowers



The power of the opponent



יעל חיו

מומחית משא ומתן, מרצה ומלווה
תהליכים אסטרטגיים בארגונים
גלובליים



ארז לוי

מנכ"ל, המרכז הישראלי לרכש



המרכז הישראלי לרכש

משא ומתן סיפורים מהשטח

נייד: 054-8049006

אימייל: erez@ipo.org.il

אתר: www.ipo.org.il

שפת המשא ומתן:

האצת ביצועים ואסטרטגיה של מקצוענות

יעל חיו

Yael Chayu
Accelerating Your Performance





We bought you some flowers



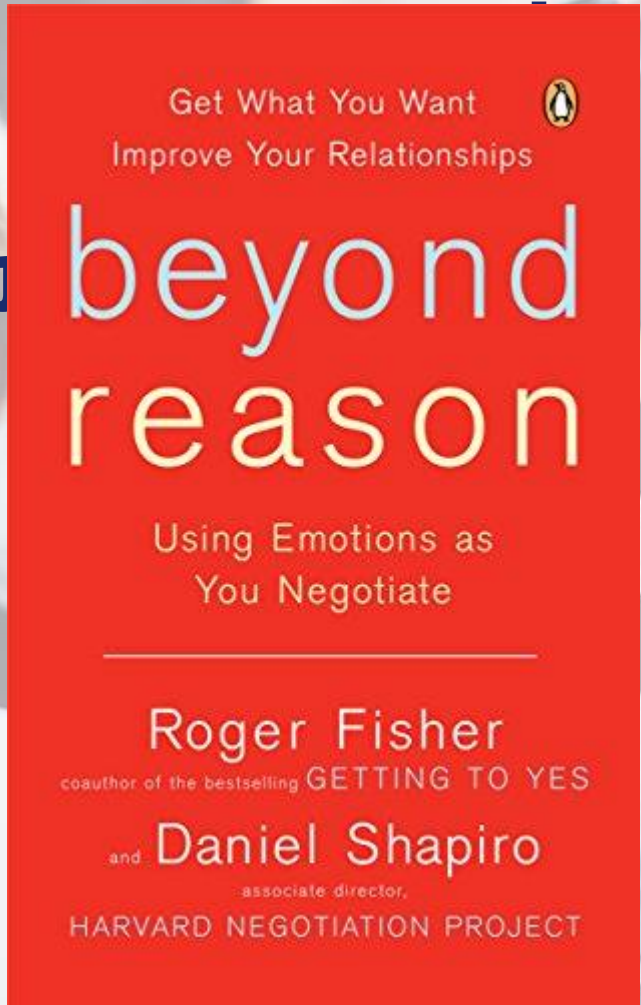
אינטרסים לא מוחשיים



אינטרסים

לא מוחשיים

מוחשיים



אינטרסים לא מוחשיים



התנהגות

אינטרסים

לא מוחשיים

מוחשיים

תרבות



טיפול בפערים בינתרבותיים



The Impact of Culture on Negotiation

Negotiation Factors

Goal	Contract	↔	Relationship
Attitudes	Win/Lose	↔	Win/Win
Personal Styles	Informal	↔	Formal
Communications	Direct	↔	Indirect
Time Sensitivity	High	↔	Low
Emotionalism	High	↔	Low
Agreement Form	Specific	↔	General
Agreement Building	Bottom Up	↔	Top Down
Team Organization	One Leader	↔	Consensus
Risk Taking	High	↔	Low

גלו רגישות לתרבות, אל תהיו סטראוטיפים

Gap Analysis

זכרו כי יש שונות בתוך התרבות

בדקו והמנעו מפעולות הנתפסות פוגעניות בתרבות אחרת

אל תגזימו בהטמעת התרבות

התחילו באופן הכי גנרי ופורמלי

צפו בסביבה, קבלו אותות והטמיעו

פערים
בינתרבותיים



My Practical Tactics

20/20 - make sure you want to be a player in this game

Avoid "half negotiations" - empower yourself

Identify Power relations

Focus on the other side of the street

Intelligent Coverage

Ask open-ended questions

Use "The other" language

Be clear about what you want without taking

Be clear about what you are willing to give up

Be clear about what you are willing to accept

Be clear about what you are willing to do

Be clear about what you are willing to say

Be clear about what you are willing to think

Be clear about what you are willing to feel

Be clear about what you are willing to act

The Contrast principle

A group of four business professionals are gathered around a table in a meeting room. In the foreground, a man with glasses and a light blue shirt is looking at a laptop, with his hand to his chin in a thoughtful pose. Behind him, a woman with long dark hair is also looking at a laptop. To the left, another woman with curly hair is looking towards the group. In the background, a man with a beard is looking down. A whiteboard with colorful sticky notes is visible on the right side of the frame. The overall atmosphere is professional and collaborative.

עקרון הניגודיות



The Buddha told me ...



היכולת להסתכל על המשא ומתן מהצד השני

מבדילה בין נושאים ונותנים טובים

למצוינים

!



כלי השאלות

אל תניחו כי אתם יודעים מה הצד השני רוצה

שפה סקרנית המבקשת לדעת

הפכו את המשפטים שלכם לשאלות

הכינו הסבר לשאלותיכם

הזמינו את הצד השני לשאול אתכם שאלות

**איך להשתמש
בכלי השאלות**



תקשיבו !!

Use The Opponent's Power

When they threat
for cost increases



If you fail to prepare – Prepare to fail ! !

המימד האישי

המימד הארגוני

ידע מעמיק בפרויקט

ZOPA

ניתוח אינטרסים

אלטרנטיבות

מחיר ה"אין עסקה"

טבלת נושאים



BE PREPARED



לשלוט בנתונים, ביחסים, בתהליך

ולנהל נכון מידע בעל ערך מסחרי

אינטרסים לא מוחשיים
פערים בינתרבותיים
עקרון הניגודיות
ניתוח המשא ומתן דרך עיני הצד השני
כלי שאלת השאלות
הקשבה (רצוי פעילה!)
הכנה מוסדרת
שליטה בנתונים, ביחסים, ובתהליך
ניהול נכון של מידע בעל ערך מסחרי

סיכום

A photograph of three business professionals (two men and one woman) sitting around a conference table, looking at documents. The image is semi-transparent, serving as a background for the text.

**Go Ahead,
Accelerate your performance!!**

+972.54.568 5995

yael@yaelchayu.com

Y▲**EL CHAYU**
Accelerating Your Performance

סדנת משא ומתן עסקי למתקדמים

מנהל/ת רכש האם את/ה:

- ✓ מוביל/ה מחלקת רכש מעל 10 שנים?
- ✓ שייך/ת לארגון עם תקציבי רכש מעל \$100M?
- ✓ מעוניין/ת להגדיל נטוורקינג?
- ✓ סקרן/ית ורוצה להתפתח מקצועית?
- ✓ מנהל/ת צוות קניינים?
- ✓ שמח/ה לקבל כלים מקצועיים?

מזמינים אותך להצטרף לסדנת משא ומתן עסקי מתקדם, בה נלמד ונתרגל משא ומתן אסטרטגי לביצועים פנומליים!

הסדנה תתקיים:

ביום שני ב- 27/7 | 9:00-16:00 | בסמינר הקיבוצים בת"א

1. ידע עדכני וישים בעולמות המשא ומתן.
2. סימולציות משא ומתן אמיתיות מהשטח.
3. תרגול בקבוצות עבודה, למידה משותפת.
4. ניתוח ותחקיר הסימולציות כמפגש עסקי.
5. סיכום והמלצות על אסטרטגיות מו"מ מנצחות.



המרכז הישראלי לרכש

Yael Chayu
Accelerating Your Performance



ארז לוי, מעל 25 שנות ניסיון בהובלה של מערכי רכש והפיכתם ליחידות עסקיות, מתוכנן כ-20 שנה בתפקיד סמנכ"ל רכש ושרשרת אספקה בחברת אמלייד מטריאלס הגלובאלית. ב-5 שנים האחרונות ייסד ומכחן כמנכ"ל חברת הייעוץ "עסקית" המלווה עשרות חברות בתהליכי של צמיחה עסקית, הגדלת ההכנסות והפיכת הרכש למחלקה עסקית.

יעל חיו, מומחית בניהול תהליכי משא ומתן מורכבים, בניית שיתופי פעולה ומנגנוני יישום. מאחוריה מעל 20 שנה של עשייה עסקית, ניהול מסחרי ורכש אסטרטגי ובינלאומי בחברות היי-טק גלובאליות מובילות במשק, במסגרתם צברה ניסיון רב ומגוון בניהול קונפליקטים ותהליכי משא ומתן מורכבים. **ייחודה - בהטמעת שפת משא ומתן מוכוונת תוצאות עסקית וביצועים.**

לפרטים והרשמה: Office@ipo.org.il ☎ 054-8049006

054-8049006

office@ipo.org.il

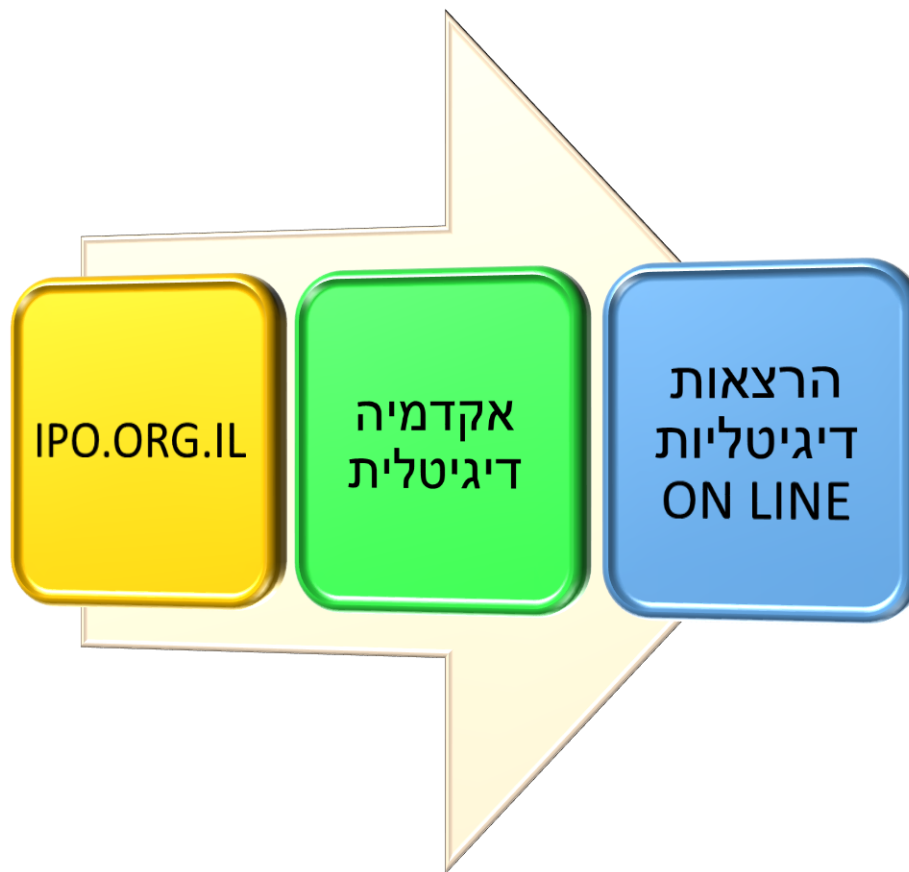


המרכז הישראלי לרכש
הבית של מנהלי הרכש בישראל



דף בית אודות פעילויות ליחידים פעילויות לארגונים [אקדמיה דיגיטלית] משרות וקריירה

איפה מוצאים את המידע ?



הרצאות דיגיטליות להורדה

המרכז הישראלי לרכש מקדם את מעמדם של מחלקת ומנהל הרכש בארגון. לקידום מטרה זו אנו מציעים מגוון סדנאות דיגיטליות בפורמטים שונים לשיפור לייעול ולהתמקצעות מחלקת הרכש בארגון.

4 קפסולות של ידע



- העצמה ומיצוב של הרכש
- אסטרטגיה ותוכנית עסקית לרכש
- אסטרטגיות וטקטיקות משא ומתן
- שיטות ותהליכי רכש Best Practices



כמה אני צריך להשקיע ?

1. מחיר להרצאה אחת = 99 ₪

2. מחיר לקפסולה = 499 ₪

3. מחיר לכל האקדמיה = 499 ₪

מחיר לרגל ההשקה



מטרת המרכז הישראלי לרכש

להיות הבית של מנהלי הרכש בישראל



קהל יעד

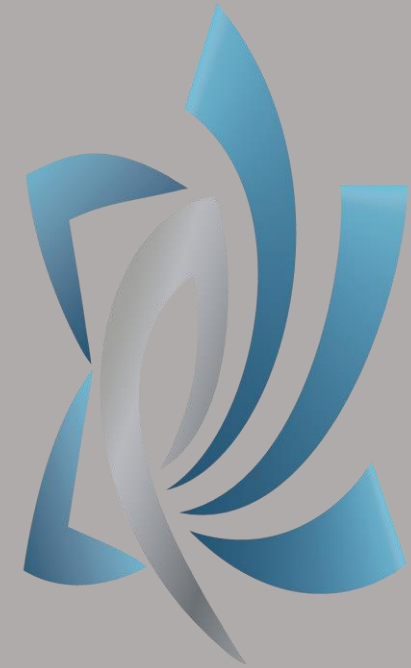


סמנכלי ומנהלי רכש ושרשרת אספקה, קניינים בכירים או כל מי שרואה בעצמו מקדם רכש בארגון (המנכ"ל?)

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



להיות חלק מקהילה !

כמו שעושים בהנהלה, בפיתוח,
בשיווק ובשאר המחלקות בארגון

