



סדנת משא ומתן למתקדמים

ארז לוי

מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש



עשרת הדברות

למשא ומתן מנצח



ארז לוי
מנכ"ל, המרכז הישראלי לרכש

עשרת הדברות למשא ומתן מנצח



ארז לוי
מנכ"ל, המרכז הישראלי לרכש

1. הכנה מראש
2. הכנס לנעלי הצד השני
3. ברר אינטרסים (מוחשיים ולא מוחשיים)
4. בנה אמון! (היה אנושי וחיובי)
5. הבע הערכה ותודה
6. נהל פערים בינתרבותיים
7. שלוט בתהליך ביחסים ובנתונים
8. הקשבה פעילה (שאל שאלות)
9. השתמש בעקרון הניגודיות
10. נהל את משחק הסמכויות

עשרת הדברות למשא ומתן מנצח



ארז לוי
מנכ"ל, המרכז הישראלי לרכש



1. הכנה מראש

- למד את חומרי הרקע על הספק
- למד את המוצר או השירות שאתה רוכש
- למד את האנשים מולם אתה הולך לנהל את המשא ומתן
- למד את המתחרים בשוק



2. הכנס לנעלי הצד השני

- מהם המטרות והיעדים ?
- מה חשוב לו באמת ?
- TIP! לא תמיד זה העסקה הספציפית
- איזה פרטנר למו"מ הוא מחפש ?
 - צייתן או מאתגר ?
 - קשוח או מתפשר ?



3. ברר אינטרסים

• אינטרסים מוחשיים

- מה שנמצא מעל פני השטח
- העסקה הספציפית

• אינטרסים לא מוחשיים

- מה שנמצא מתחת למים מתחת לפני השטח
- אינטרסים אישיים, אינטרסים פנים ארגונים
- כוח שליטה ומעמד

4. בנה אמון !

- עסקים ומשא ומתן עושים עם אנשים לא עם חברות
- היה אנושי וחיובי
- שדר ביטחון והראה לצד השני שאתה האדם הנכון להצליח איתו





5. הבע הערכה ותודה

- פרגן לצד השני על מאמציו בתהליך

- הבע הערכה על ההצעה שקיבלת

- על הגמישות שהצד השני מפגין

- על היצירתיות

- שדר שאתה יודע שהצד השני

- מתאמץ

- לעולם אל תזלזל



6. נהל פערים בינתרבותיים

- מדינות שונות מתנהלות בתרבות שונה לגבי :

- צורת התקשרות
- קבלת ההחלטות
- יחס לסמכות
- אופי וצורת המו"מ
- הקשר עם הצד השני (קר/חם)

- גם בישראל יש תתי תרבויות שצריך להכיר ולנהל

- תרבות ארגונית שונה
- סוג הארגון פרטי/ ציבורי
- שמרנות / חדשנות



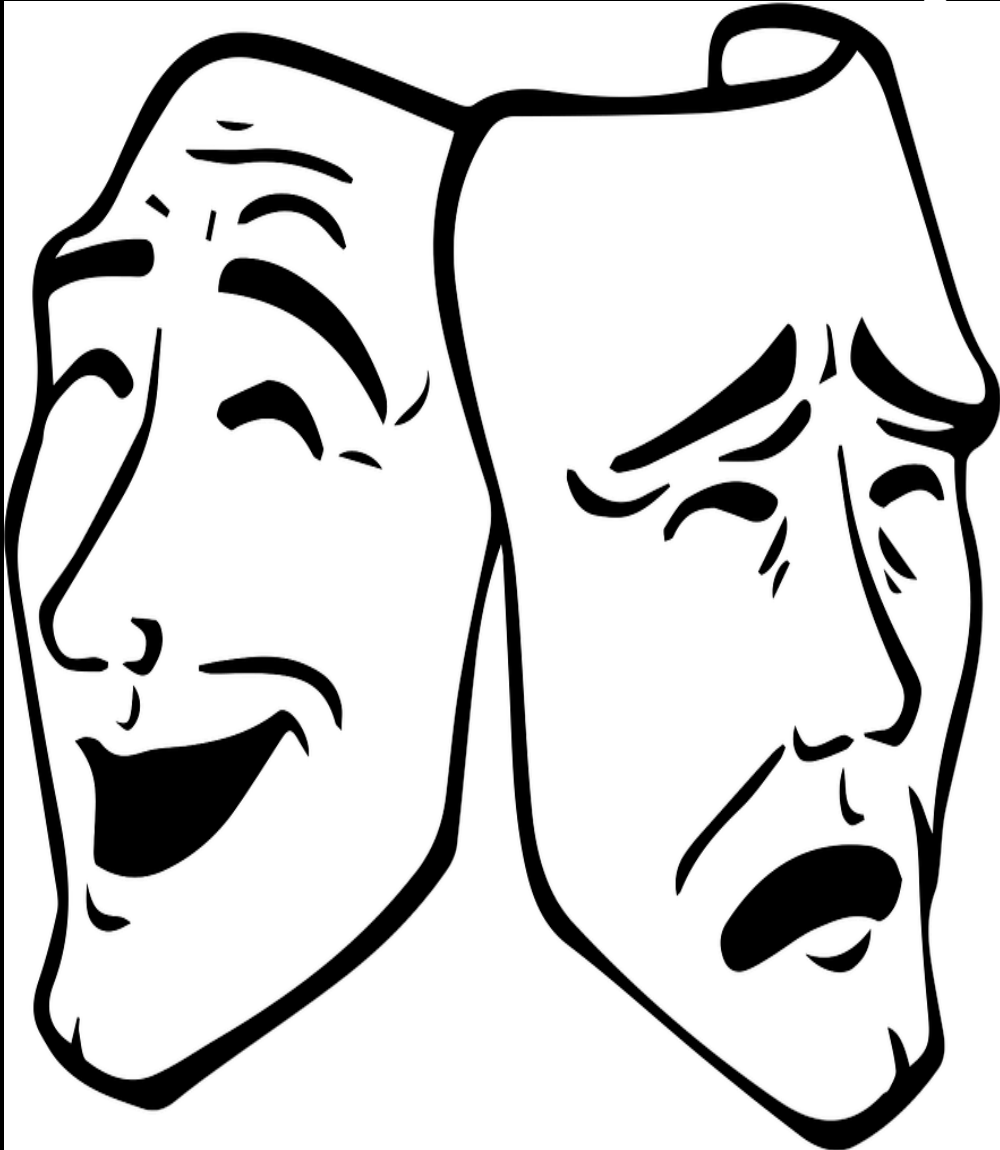
7. שלוט בתהליך ביחסים ובנתונים

- קח פיקוד !
- על תהליך המשא ומתן
- על בניית הקשר והיחסים עם הצד השני
- שלוט בכל הנתונים שקשורים:
גם לעסקה וגם לאדם שמולך
- קבל החלטות
- שדר אני הסמכות לעבוד מולה
איתי אתה יכול להצליח



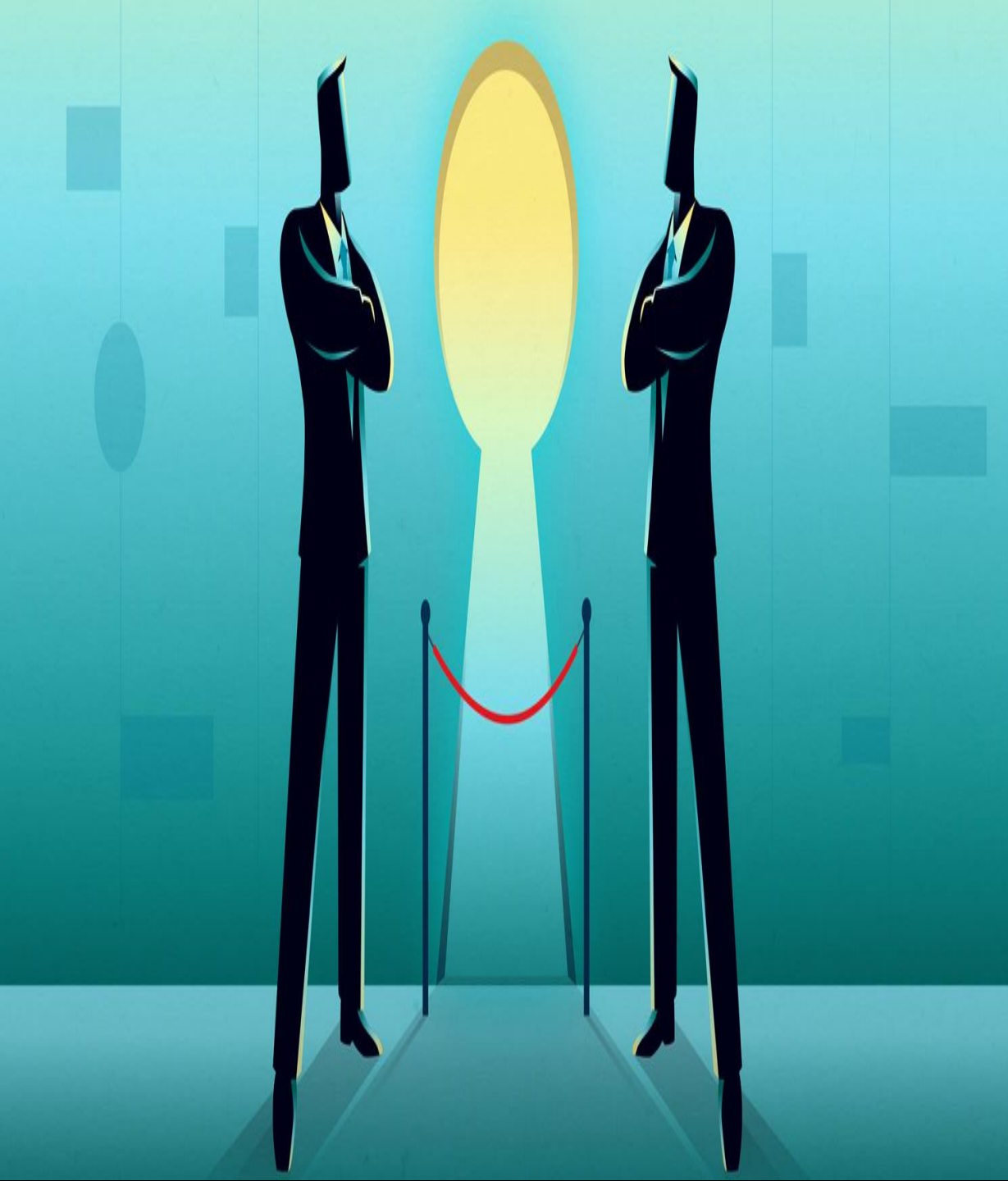
8. הקשבה פעילה

- הטיפ הטוב ביותר למשא ומתן מצליח הוא פשוט להקשיב לצד השני
- שאל שאלות – זה יאפשר לך להבין את מטרות הצד השני, את הפשרות שמוכן לתת את האינטרסים שלו וכו'
- לדבר זה חולשה אתה חושף את עצמך לצד השני



9. השתמש בעקרון הניגודיות

- צור ניגודים שהצד השני יבין שאתה מוכן לפעול בניגודיות ולא רק להגיע לפשרה
- בנה דרמה במשא ומתן בתזמון הנכון והמתאים
- לדוגמא : להראות לצד השני שאתה מוכן לא להתקדם אתו בכלל, רגע לפני שמגיעים לסגירה – זה יביא אותו לפשרות



10. נהל את משחק הסמכויות

- ברר למי יש את הסמכויות לקבלת החלטות בצד השני
- אל תוותר או תנהל מו"מ מעמיק מידי מול גורם שאינו בר סמכה
- השתמש בחוכמה ב"חוסר הסמכות" שלך במתן וויתורים
- דו' – אני לא יכול לאשר לך את זה אני צריך לקבל אישור מהבוס שלי... לי יש סמכות עד כאן .



ארז לוי
מנכ"ל, המרכז הישראלי לרכש

עשרת הטעויות במשא ומתן

1. השארת כסף על השולחן
2. וויתורים או דרישות גבוהים מידי
3. מטרות ויעדים נמוכים מידי
4. חוסר סבלנות והקשבה
5. התמקדות בנושא אחד – המחיר!
6. ניהול מו"מ עם האדם הלא נכון
7. איבוד האמינות
8. ניהול מו"מ אגרסיבי
9. חוסר הבנה של טקטיקות הצד השני
10. מו"מ ללא אלטרנטיבות

1 על 1 להצלחה שלך !



רוצה שאהיה המנטור שלך ?

שלח הודעה 054-8049006
"מחפש מנטור"

מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

ארז לוי





סמנו ביומנים 11.1.2023

סדנת מחתולים לאריות
הופכים את הרכש לגוף מוביל
ומשפיע בארגון



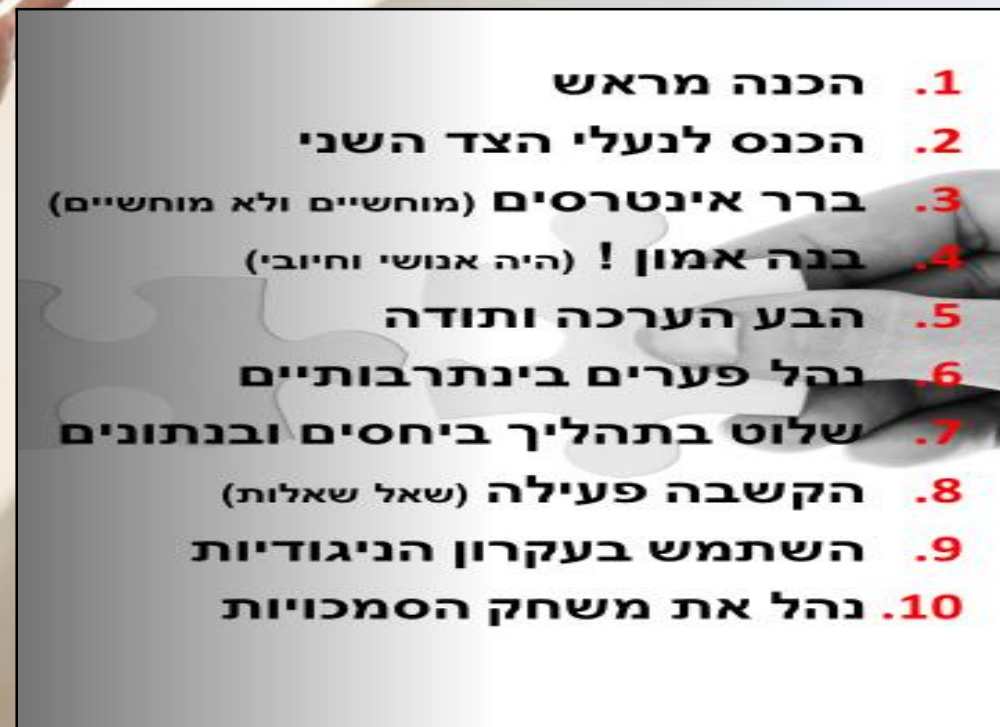
670 ₪ במקום 1170 ₪
בהרשמה מוקדמת עד
30.11.2022

האתגר שלכם: יישום יכולות המשא ומתן

לתאום פגישה שלחו Whatup
עם המילה
"עמדתי באתגר-אתה מוזמן"
054-8049006

- ✓ שכנעו את המנכ"ל שלכם לשיחת חשיבה חנימית איתי!
- ✓ בפגישה נשוחח על תפיסות הרכש המתקדמות בעולם ועל הגדלת הערך העסקי שהרכש מביא לארגונים

איך תשכנעו ?





המרכז הישראלי לרכש

מי אנחנו?

ארז לוי – מנכ"ל

נייד: 054-8049006

אימייל: erez@ipo.org.il

אתר: www.ipo.org.il

מועדון מנהלי הרכש



✓ סדנאות יומיות בתחומי הרכש

➤ מחתולים לאריות, ניהול ספקים, מו"מ למתקדמים,

בישורי מנהלי רכש, חדשנות בניהול רכש ועוד..

✓ נטוורקינג עם מנהלי רכש מובילים בישראל

✓ כנסים מקצועיים וימי עיון

✓ אקדמיה דיגיטלית ללמידה עצמית





מה אומרים משתתפי סדנת – מחתולים לאריות



- ✓ 😊 מעולה - עליתם על כל הציפיות !!!
- ✓ 😊 פעם ראשונה שאני שומעת סדנת רכש כזו
- ✓ סופסוף הצלחתי להתרגש מהמקצוע שלי והעתיד שלו
- ✓ איזה כיף שיש מישהו שמכניס חדשנות ואנרגיה לתחום
- ✓ איזה בהירות ודיוק בהעברת המסרים והתחושות שיש לכולנו
- ✓ ממליצה בחום לכל מי שעוד לא הצטרף להצטרף - ואוו .
- ✓ ממש תורם, כל פעם אני נפעם שיש עוד מה לחדש
- ✓ מרצה מעולה – העברת מסרים ייחודית ומלהיבה !
- ✓ סדנה שעושה שוק – לקסיקון שונה לחלוטין מהרכש המסורתי.
- ✓ איזה חזון ברור לרכש – ממש מעלה מוטיבציה.
- ✓ למדתי כ"כ הרבה דברים חדשים – ייקח ימים לעקל.
- ✓ מרשים זה שיבש לי את הראש, אני מנסה לראות מה עושים עם זה אצלי.
- ✓ מרצה מדהים – מקצוענות חדשנית ודרך ייחודית לניהול הרכש.
- ✓ ממש נהניתי – חוויה מרגשת 😊.
- ✓ סדנה מרתקת, רעיונות מובילים- מלהיב ומרענן !
- ✓ מדהים – אני מקווה שאוכל ליישם אפילו חלק קטן ממה שלמדתי.



מה אומרים משתתפי סדנת – מו"מ למתקדמים



**מו"מ
למתקדמים**

מרצה: ארז לוי
מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

9:00-16:00 8/11/22
בית חיל האוויר הרצליה

לפרטים ולהרשמה

- ✓ מאד התחברתי לסדנא ולמרצה – המון חומר למחשבה !!
- ✓ איזה מרצה אנרגטי – לא היה לי זמן לעיין בטלפון אפילו שניה 😊
- ✓ מעורר השראה! חווייתי וכיפי, נותן המון ביטחון למנהלי הרכש
- ✓ קיבלתי ידע מעשי לשימוש כבר מחר בבוקר
- ✓ מעניים, סוחף הייתי מרותקת!
- ✓ סדנה כיפית ואנרגטית, דוגמאות מעשיות, המון לקחים ולמידה
- ✓ מרצה עם חזון, שדוחף את ארגוני הרכש לעתיד ולהבאת ערך
- ✓ דוגמאות מעשיות שמחברות בין תיאוריה למעשה – מעולה 😊
- ✓ מרצה קשוב, מקסים, כריזמטי – מעביר את הנושא בקלילות ובכיף
- ✓ חדשני – שמעתי דרכים וכיוונים שלא שמעתי עד היום
- ✓ אני נוטה להשתעמם ולאבד קשב בקלות – זה לא קרה לי לרגע 😊
- ✓ תמהיל של משתתפים שאפשר ללמוד מהם על עולמות שונים
- ✓ אווירה קלילה וכיפית ועם זאת מאד מקצועית ויישומית

פרופיל **כישורים** **יכולות** **מגמות**

פיתוח קריירה בניהול רכש

המרכז הישראלי לרכש

סדנת משא ומתן למתקדמים
8/11/2022

סדנת ניהול ספקים אסטרטגי
כלים ושיטות יישומיים

מנחה הסדנה: ארז לוי, מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

מודל חוסן הרכש

| | |
|--|--|
| <p>חוסן תהליכי</p> <p>• תמיכה כלים ושיטות • תרבות פתוח, דינמית ומתפתחת</p> | <p>חוסן עסקי</p> <p>• חידוש ונוצר מבין/ יזומה למימון • יעילות עם מקומים / המסכים חתום</p> |
| <p>מיתוג ומיצוב</p> <p>• ייחוס ברור, באופן ממוחבר • רשתות עשירים / מולטי-קאנל</p> | <p>חוסן חברתי</p> <p>• יכולת וכישרון מנהיג / עבודה משותפת • מנהיג ארוטו-חולקת חשיפה</p> |

סדנת מחתולים לאריות
הופכים את הרכש לגוף מוביל
ומשפיע בארגון

סדנאות המרכז הישראלי לרכש



סדנת תפיסות חדשניות בניהול הרכש

מנחה הסדנה: ארז לוי, מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

22

פורמים וימי עיון מקצועיים

פורום מנהיגות ברכש
9.3.2022

המנהיגות ברכש 2022



המנהיגות ברכש





סדנאות פנים בארגונים מובילים

עשרות סדנאות בהתאמה אישית – לינק ללחיצה ➤



משרד ראש הממשלה
Prime Minister's office





סדנאות פנים בארגונים מובילים

עשרות סדנאות בהתאמה אישית – לינק ללחיצה ➤



ניהול ביצועי ספקים

לפרטים והרשמה



תכנית הליווי "מחוללים לאריות"

לפרטים והרשמה



המשא ומתן למיצוב מחלקת הרכש

לפרטים והרשמה



הדילמות של מנהל הרכש

לפרטים והרשמה



רכש פיתוח מוצרים חדשים

לפרטים והרשמה



בניית תקציב רכש

לפרטים והרשמה



שיטות מיטביות בניהול רכש - BKM

לפרטים והרשמה



מיקור חוץ הלכה למעשה

לפרטים והרשמה



רכש היברידי - הופכים את הרכש ליחידה עצמאית

לפרטים והרשמה



מידענות ואיתור ספקים ברכש

לפרטים והרשמה



סדנת בניית מצגת והצגה בפני קהל

לפרטים והרשמה



ניהול צוותים וספקים מרחוק

לפרטים והרשמה



סדנת משא ומתן עסקי מתקדם

משא ומתן עסקי מתקדם

לפרטים והרשמה



קבלת החלטות בקבוצה

קבלת החלטות בקבוצה

לפרטים והרשמה



תוכנית הכשרת מנהלי יחידות עסקיות לרכש

תכנית הכשרת מנהלי יחידות עסקיות רכש

לפרטים והרשמה



הדילמות של מנהל הרכש

לפרטים והרשמה

בואו לדבר אם המומחים שלנו

ייעוץ לוגיסטי ושרשרת אספקה



אייל סלע – מומחה בלוגיסטיקה,
מנהל יחידה עסקית עצמאית בחברת שילוח

פרויקטים ליווי וייעוץ ברכש

אסטרטגיית רכש, מבנה ארגוני, תהליכי רכש,
מו"מ, מדידת ספקים



ארז לוי
מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

איתור מקורות אספקה



אבי הולצמן
מידען עסקי



ארז לוי - מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש

20 + בתפקידי ניהול בכיר ברכש ושרשרת אספקה באפלייד מטריאלס העולמית

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

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

4 + מייסד ומנכ"ל המרכז הישראלי לרכש הארגון המוביל לחדשנות וטכנולוגיה בעולמות הרכש + מועדון מנהלי רכש - סדנאות, פורומים וימי עיון + חברת ייעוץ ופרויקטים ברכש IPC + הפסגה לחדשנות ברכש טכנולוגיות ו-IT

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





המרכז הישראלי לרכש

ארז לוי – מנכ"ל

אתר: www.ipo.org.il

נייד: 054-8049006

אימייל: erez@ipo.org.il