

סדנה : תקשורת מנצחת "אומנות ניהול משא ומתן אפקטיבי"



למה בנינו את הסדנה ?

בעידן של מורכבות ארגונית ותחרות עסקית עזה, היכולת לתקשר באופן מדויק, אפקטיבי ומשפיע – היא היתרון התחרותי האמיתי.

רבים מתקשים לייצר חיבור עם קולגות, ספקים ולקוחות, מה שגורם לפערים בתיאום, תסכול הדדי והחמצת הזדמנויות.

מנהלים, אנשי מכירות, רכש ותפעול – זקוקים ליכולת לזהות את סגנון התקשורת של האדם שמולם, לדבר אליו בשפה הנכונה, ולהוביל מהלך משא ומתן מתוך הבנה, השפעה וניהול נכון של קונפליקטים.

למה דווקא "תקשורת מנצחת"?

כי אין אסטרטגיה מוצלחת – בלי תקשורת מוצלחת.

מנהלים ועובדים בארגונים משקיעים משאבים רבים בפתרונות טכנולוגיים, שדרוג תשתיות, מערכות מידע ועוד – אבל שוכחים את הגורם האנושי : התקשורת שבין האנשים היא מה שבונה הצלחות – או מפיל מהלכים.

תקשורת איכותית חוסכת כסף, מונעת טעויות, מאיצה תהליכים, מחזקת מחויבות – ובעיקר יוצרת אמון.

בכל משא ומתן – מול לקוח, ספק, עובד או שותף – האופן שבו נאמרים הדברים, מידת ההקשבה, היכולת לזהות את הצד השני ולדבר אליו – כל אלו עושים את ההבדל בין עסקה מוצלחת לנפילה.

סדנת "תקשורת מנצחת" לא מדברת על תיאוריה – היא מעניקה כלים ישימים, מבוססי ניסיון מהשטח, שמותאמים למנהלים, אנשי מכירות, רכש, שירות ותפעול. המשתתפים יוצאים עם שפה משותפת, כלים ברורים, יכולת השפעה גבוהה יותר, ויכולת לקדם את מטרות הארגון – דרך מערכות יחסים טובות יותר.

כשעובדים יודעים לתקשר נכון – הם לא רק משתפים פעולה. הם הופכים למכפילי כוח.

מהם התועלות המרכזיות של הסדנה ?

1. שיפור יכולת ההשפעה האישית

- נלמד כיצד להעביר מסר באופן ברור, אסרטיבי ומשכנע – בלי להיתפס כתוקפניים.
- נתרגל שפת גוף, אינטונציה ונוכחות תקשורתית שמייצרת סמכות ויוצרת השפעה מיידית.



סדנה : תקשורת מנצחת "אומנות ניהול משא ומתן אפקטיבי"

2. הכרות עם סגנונות תקשורת

- זיהוי סגנון התקשורת האישי ושל אחרים – והבנה איך להתאים את המסר לכל סגנון.
- פיתוח מיומנות "תיווך תקשורת" – שמפחית קונפליקטים ומגביר שיתוף פעולה.

3. יצירת מערכות יחסים מנצחות

- כלים לבניית אמון מול לקוחות, קולגות וספקים – גם כשיש חילוקי דעות.
- איך לעבור מ"שיחות תפעוליות" לשיח משמעותי שמחזק את מערכת היחסים.

4. שאלות עוצמתיות ככלי השפעה

- נלמד לשאול שאלות שמניעות לפעולה, חושפות מידע חשוב ומבהירות צרכים אמיתיים.
- שימוש בשאלות ככלי שכנוע מתוחכם – במקום אמירות חד-צדדיות.

5. ניהול משא ומתן בגישת Win-Win

- כלים פרקטיים לניהול שיח אפקטיבי גם במצבי קונפליקט ולחץ.
- איך לשמור על אינטרסים עסקיים מבלי לפגוע ביחסים – ולצאת מרצים משני הצדדים.

למי הסדנה מיועדת?

מנהלים בכל הדרגים

- יפתחו מיומנויות השפעה ורתימה במצבים מורכבים מול עובדים, הנהלה ולקוחות.
- ילמדו איך לייצר שיח אפקטיבי שמעודד יוזמה, שיתוף פעולה וקבלת אחריות מהשטח.

אנשי מכירות ושיווק, רכש ושירות.

- יקבלו כלים פרקטיים לניהול משא ומתן אפקטיבי שמוביל לסגירת עסקאות והסכמות מהירות.
- ישפרו את יכולת ההקשבה והתגובה שלהם, ויבינו כיצד לזהות את מה שבאמת חשוב לצד השני.

מנהלי במחלקות מטה, הנדסה ופיתוח, תפעול IT, HR, ועוד...

- ילמדו איך להפחית חיכוכים ולקדם תיאום בין מחלקות – בדרך בונה ומכבדת.
- ישפרו את הסנכרון הבין-ארגוני ויגדילו את יעילות העבודה השוטפת מול שותפים פנימיים וחיצוניים.

כל עובד בארגון שרוצה לתקשר טוב יותר

- יקבל שפה פשוטה וישימה שתשפר את הביטחון שלו בשיחות, בפגישות ובמיילים.
- יוכל לתרום להצלחת הצוות והארגון דרך שיח פתוח, אמפתי ותכליתי.



סדנה : תקשורת מנצחת "אומנות ניהול משא ומתן אפקטיבי"

מבנה הסדנה (09:30–15:00)

זמן	נושא	תיאור
09:30–09:45	פתיחה והיכרות	מטרות הסדנה, הצגת המשתתפים, חשיבות התקשורת להצלחה אישית וארגונית
09:45 – 10:45	סגנונות תקשורת	הכרות עם 4 סגנונות תקשורת, תרגול קבוצתי, זיהוי הסגנון האישי והבנת השונות
10:45–11:00	הפסקת קפה	
11:00–12:00	דיבור והקשבה אפקטיבית	טכניקות דיבור, שפת גוף, שימוש נכון בקול, הקשבה פעילה ומתן פידבק
12:00–13:00	הפסקת צהריים	
13:00–14:00	תקשורת מאתגרת, משא ומתן וניהול קונפליקטים	התמודדות עם אנשים קשים, קונפליקטים, מצבים טעונים, ושיח שמוביל להסכמות
14:00–14:45	שאלות עוצמתיות	ניסוח שאלות שמקדמות הבנה, השפעה והנעה לפעולה – תרגול על סיטואציות מהשטח
14:45–15:00	סיכום אישי וקבוצתי	עיבוד אישי, התחייבות להטמעה, סבב מסכם ומענה לשאלות

על המנחים :

ארז לוי : ניסיון עשיר בניהול מערכות וארגונים בינלאומיים, לשעבר סמנכ"ל באפלייד מטריאלס וכיום מנכ"ל החברות עסקית (ייעוץ עסקי) והמרכז הישראלי לרכש. מנחה ומרצה של מאות סדנאות, הרצאות וכנסים בישראל.

גולן אטד : מומחה בעולמות התפתחות אישית, מאמן ומלווה עסקי. יזם בעל ניסיון בגיוס כספים, הקמת סטארטאפ, רכישות ומיזוג חברות. ביצע תפקידי ניהול בכירים בעולם ההייטק (עולמות השירותים המנוהלים) בעיקר בעולמות שיווק ומכירות.

