



**I AM A
BRAND**

מיתוג אישי ונטוורקינג

למנהלי רכש

ארז לוי, מנכ"ל
המרכז הישראלי לרכש



המרכז הישראלי לרכש

erez@ipo.org.il | 054-8049006 | www.ipo.org.il

לו"ז המפגש 6.1.2020 15:30 - 17:00



16:00 - 15:30 מיתוג אישי כחלק מפיתוח קריירה ברכש

ארז לוי,

מנכ"ל המרכז הישראלי לרכש



16:00 - 16:45 מיתוג למנהלי רכש ובניית נטוורקינג אפקטיבית

נטע דורון,

מומחית לינקדאין למיתוג אישי וניהול נוכחות



NETTADORON

Sales, Branding & Reputation Management on LinkedIn



המרכז הישראלי לרכש

עולם התעסוקה משתנה

מועמדים מוכשרים עם ניסיון עשיר ברכש
לא מצליחים לצלוח ראיונות עבודה – למה ?

מהם הכישורים שמגייסים מחפשים אצל מנהלי הרכש ?

מה השתנה ממה שהיינו רגילים בעבר ?

האם קורות החיים שלנו לא מספיקים לספר את הסיפור האישי שלנו ?



המרכז הישראלי לרכש

מה לא בסדר אצלי ?





המרכז הישראלי לרכש

בעלי מקצוע ?



sOft sKILLS



המרכז הישראלי לרכש

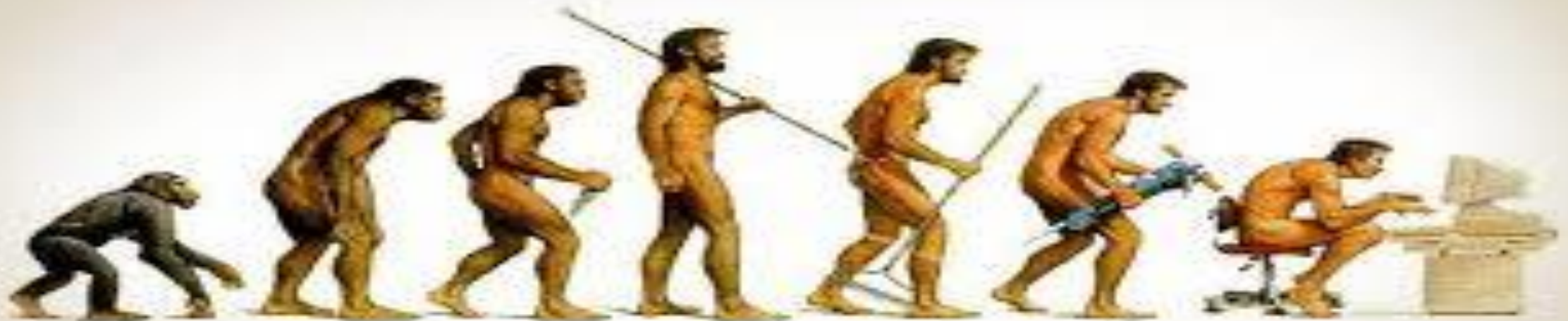


המרכז הישראלי לרכש

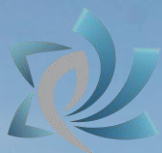
תואר והסמכה ברכש ?



Life long learning age...



ראיונות עבודה



המרכז הישראלי לרכש





ניהול
ממשקים



מיומנויות קריטיות



אימוץ
שינוי
חדשנות
וטכנולוגיה

חוסן ובגרות
אישית
וניהולית

השתייכות
לקהילה

מנהיגות
והובלה

מיתוג
אישי



מנהיגות : הובלה של צוותים, עובדים וספקים



המרכז הישראלי לרכש



The Power of Community



חיבור עם אנשים בתחומים זהים

בניית רשת קשרים מקצועית עם ספקים לקוחות ויועצים

מינוף כלים דיגיטליים לתחזק ולפתח קשרים





המרכז הישראלי לרכש

חוסן אישי וניהולי

עמידה בקצב שנויים מואץ...

וחלילה לא להתנגד להם



הובלה של פורומים מקצועיים

כתיבה ברשתות חברתיות
פנימיות וחיצוניות

**I AM A
BRAND**

מדריכים את הצוותים
בארגון על תחומי אחריותנו

כתיבה של מאמרים ופוסטים מקצועיים

השתתפות בפנלים מקצועיים



המרכז הישראלי לרכש

יכולת לעבודה בסביבה טכנולוגית דיגיטלית מתקדמת



לחשוב וליישם דיגיטציה תהליכית

Digital dexterity is composed of the beliefs, mindsets and behaviors that accelerate digital business transformation. It can be described in two dimensions, employees': (1) ambition and ability to build digital businesses; and (2) ambition and ability to work digitally.

Competencies that drive digital dexterity

Competency	Associated behaviors
Business acumen	<ul style="list-style-type: none">• <u>Outcome-focused</u> and aware of how work affects the end customer• Prioritizes the business's long-term goals <u>over short-term and/or personal wins</u>• Makes sense of internal and external business contexts to address the most pressing <u>business priorities</u>
Adaptability	<ul style="list-style-type: none">• Successfully delivers work in novel, <u>uncertain and ambiguous situations</u>• Is <u>intellectually curious</u>• Approaches obstacles with a persistent and <u>positive attitude</u>
Political savviness	<ul style="list-style-type: none">• <u>Gains support</u> from a range of stakeholders• Deeply self-aware and committed to maximizing personal impact• Is <u>empathetic</u>
Fusion collaboration	<ul style="list-style-type: none">• <u>Leverages peers'</u> strengths to inform their work• Thrives in a team setting and can assimilate the <u>contributions of peers</u> into their own thinking• Communicates clearly, adjusting style based on the audience
Systems thinking	<ul style="list-style-type: none">• Understands how <u>their work affects</u> other functions and the organization as a whole• Considers risk and security practices when completing work• Understands the relationship between different company technologies

- יכולת הבנה של התנהלות עסקית
- התאמה ושינוי למצבים משתנים
- יכולת לעבוד עם "הפוליטיקה הארגונית"
- לעבוד כצוות אל מול מטרות משותפות
- מבין את מיקמו של הרכש מול היחידות העסקיות





המרכז הישראלי לרכש



פיתוח קריירה בניהול רכש

