

תאריך: 3/3/2016

ניהול משא ומתן

סוג הקורס: שיעור

תקציר הקורס

משא ומתן מהווה כלי מרכזי ואפקטיבי בהתמודדות עם קונפליקטים. לכל תהליך משא ומתן קיימים המרכיבים הבאים: קונפליקטים, שני צדדים לפחות מעורבים בתהליך, קיים רצון בקרב הצדדים למצוא פתרון לקונפליקטים וכל אחד מהגורמים המעורבים יכול לקבל החלטה על סיום חד צדדי של התהליך. ידיעת המיומנויות הנדרשות בניהול משא ומתן, וכן השיטות והטכניקות הקיימות תסייע לייעל את תהליך המשא ומתן, תוך יצירת תשתית להתמודדות נכונה עם מכשולים וגורמים מעכבים. מעבר לכך, התנהלות נכונה במשא ומתן יוצרת יתרון תחרותי משמעותי במסגרת הקיימת, הן בהתייחס לגורם המוביל את התהליך והן בהתייחס לארגון המעורב בתהליך. הקורס יתמקד בנושאים עדכניים ומרכזיים בניהול משא ומתן הכוללים, בין היתר, את התחומים הבאים: מרכיבי תהליך המשא ומתן, תהליך התקשורת, מקורות הכוח במשא ומתן, טקטיקות ואסטרטגיות בניהול משא ומתן, הגורמים המשפיעים על המשא ומתן והשפעת הגורמים האישיים על התהליך.

מטרות הקורס

מטרות הקורס הינן להעניק למשתתפים ידע וכלים יישומיים בתחומים הנוגעים לניהול משא ומתן. קורס זה מציג את התיאוריה והפרקטיקה של תחום המשא ומתן. במסגרת הקורס ילמדו נושאים שיאפשרו הבנה מעמיקה של מושגים מרכזיים בניהול משא ומתן וכן נושאים, שיאפשרו לבצע אינטגרציה יישומית של אלמנטים שונים הקשורים לתחום זה. הקורס מורכב משילוב של הרצאות, דיונים ומבחן. ההרצאות תכלולנה דוגמאות הרלוונטיות לנושאים הנלמדים.

חובות הקורס

פירוט המרכיב	אחוז בציון הסופי	הערות
בחינת סיום	100%	הבחנה עם חומר סגור

תוכנית הקורס

שיעור 1:

מבוא לניהול משא ומתן (Chapter 1)

הגדרת מרכיבי תהליך המשא ומתן, הבחנה בין משא ומתן חד פעמי לבין תהליך מתמשך, השפעת התרבות על תהליך המשא ומתן והצגת התיאוריות הקיימות בניהול משא ומתן.

שיעור 2:

הליכים ליישוב קונפליקטים (Chapters 2)

שיקולים בהעדפת המשא ומתן, חלופות אפשריות לפתרון קונפליקטים ומודלים לבחירת הפתרון המיטבי ליישוב הקונפליקט.

- שיעור 3:** תהליך המשא ומתן (Chapter 3)
בחינת הגורמים הרלוונטיים, הן בסביבה הפנימית והן בסביבה החיצונית, להצלחת תהליך המשא ומתן
- שיעור 4:** השפעת התקשורת על תהליך המשא ומתן (Chapter 7)
הבנת השפעת תהליך התקשורת על המשא ומתן, תוך התמקדות בתקלות אפשריות העולות לבוא לידי ביטוי בתהליך וכן משמעות המשוב.
- שיעור 5:** תכנון המשא ומתן – אינטרסים ויעדים (Chapters 4)
הבנת האינטרסים של כל אחד מהצדדים, דיון בגמישות הנדרשת בתהליך ואופן קביעת היעדים וסדרי העדיפויות.
- שיעור 6:** אתיקה במשא ומתן (Chapters 5)
משמעות המונח אתיקה בניהול משא ומתן, סוגיות אתיות העשויות לעלות בתהליך ויצירת אמון בניהול משא ומתן.
- שיעור 7:** מקורות הכוח במשא ומתן (Chapter 8)
דיון במקורות הכח האפשריים בתהליך ניהול המשא ומתן, תוך הבחנה בין מקורות כוח חיצוניים, מקורות כוח פנימיים, מקורות כוח אישיים ומקורות כוח חברתיים – תקדימיים.
- שיעור 8:** קביעת האסטרטגיה במשא ומתן (Chapters 2 & 4)
בחינת סוגי האסטרטגיות הקיימות והצגת המודלים המסייעים בבחירת האסטרטגיה המיטבית בניהול המשא ומתן.
- שיעור 9:** הטקטיקות בתהליך המשא ומתן (Chapters 3, 4)
הבנת משמעותן של הטקטיקות בתהליך המשא ומתן, תהליך זיהוי הטקטיקות, ובחירת הטקטיקה האפקטיבית ביותר לתהליך.
- שיעור 10:** השפעת התרבות על המשא ומתן (Chapter 11) (Place)
דיון במאפייני התרבות, השוואה בין התרבויות השונות תוך התייחסות לפערי הכוח, היחס למצבי אי ודאות ואינדיבידואליזם לעומת קולקטיביזם.
- שיעור 11:** הגורם האנושי בתהליך המשא ומתן (Chapter 6)
הצגת הגורמים האישיים המשפיעים על המשא ומתן, מעורבות רגשית והשפעתה על התהליך והבנת הצורך האנושי בניהול משא ומתן.
- שיעור 12:** השלכות התערבות גורם שלישי במשא ומתן (Chapters 10 & 11)
קיום משא ומתן ישיר לעומת קיום משא ומתן באמצעות נציגים. הצגת המודלים לבחינת הקשר בין הנציג לשולחיו.
- שיעור 13:** בחינת הכדאיות בניהול משא ומתן (Chapters 12) (Promotion)
סוגי העלויות הקיימים במשא ומתן, שיקולי כדאיות בניהול המשא ומתן ובחינת הקשר בין העלויות לכדאיות התהליך.

רשימת קריאה

קריאת חובה

בכל שיעור מפורט הפרק/ים הרלוונטי/ים מהספר המצוין להלן :

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2011). *Essentials of negotiation*. McGraw-Hill/Irwin.

קריאה מומלצת

1. Bazerman, M. H. (1983). Negotiator judgment a critical look at the rationality assumption. *American Behavioral Scientist*, 27(2), 211-228.
2. Bazerman, M. H., & Carroll, J. S. (1987). Negotiator cognition. *Research in organizational behavior*.
3. Druckman, D., & Wagner, L. M. (2016). Justice and Negotiation. *Annual review of psychology*, 67, 387-413.
4. Forgas, J. P. (1998). On feeling good and getting your way: mood effects on negotiator cognition and bargaining strategies. *Journal of personality and social psychology*, 74(3), 565..
5. Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1985). The effects of framing and negotiator overconfidence on bargaining behaviors and outcomes. *Academy of Management Journal*, 28(1), 34-49.
6. Pinkley, R. L., & Northcraft, G. B. (1994). Conflict frames of reference: Implications for dispute processes and outcomes. *Academy of Management Journal*, 37(1), 193-205.
7. Rajavel, R., & Thangarathinam, M. (2015). Optimizing Negotiation Conflict in the Cloud Service Negotiation Framework Using Probabilistic Decision Making Model. *The Scientific World Journal*, 2015.
8. Strudler, A. (1995). On the ethics of deception in negotiation. *Business Ethics Quarterly*, 5(04), 805-822.
9. Tasa, K., Celani, A., & Bell, C. M. (2013). Goals in negotiation revisited: The impact of goal setting and implicit negotiation beliefs. *Negotiation and Conflict Management Research*, 6(2), 114-132.
10. Ting-Toomey, S., & Kurogi, A. (1998). Facework competence in intercultural conflict: An updated face-negotiation theory. *International journal of intercultural relations*, 22(2), 187-225.
11. Walters, A. E., Stuhlmacher, A. F., & Meyer, L. L. (1998). Gender and negotiator competitiveness: A meta-analysis. *Organizational behavior and human decision processes*, 76(1), 1-29.