

קורס עם ניצוצות לניהול מו"מ להשיג הסכמות בלי מלחמות

קורס ניצוצות לניהול מו"מ

מאי – יוני 2010

אנו מנהלים משא ומתן כל יום ועם כולם - עם הבוס, עם הקולגות, עם הלקוחות, עם הספקים ואפילו בבית ובמיוחד עם הילדים.

סדרת מפגשים בהם תרכוש כלים חדשניים ומעשיים אשר ישפרו את איכות חייך ויביאו לשיפור משמעותי ומהיר בדרך לסגירת עסקאות ולהגדלת המכירות, כבר ממחר בבוקר.

מנהל הקורס: **איציק להב**, מאמן אישי, יועץ ארגוני ושיווקי, מרצה בכיר לשיווק ותקשורת, כתב בכיר באתר SHIVUK, מנכ"ל "תכלית להב מניצוצות ללהבה", העוסקת בהעצמת אנשים וארגונים. מרצה בכיר: **עו"ד נוי ארז**, מומחה למצבים קריטיים ומשבריים. עוסק בייעוץ ואימון תהליכי מו"מ, ניהול משברים, גישור וניהול קונפליקטים, מנהל ושותף בחברת negopro, המכון הישראלי למשא ומתן.

למי מיועד הקורס: למנכ"לים, מנהלי שיווק ומכירות ולכל מי שתפקידו מערב תהליכי מו"מ שוחקים ומעייפים והמעוניין לשפר את איכות חייו ורמת הישגיו.

חמישה מפגשים שיתקיימו בתאריכים: 28/6, 21/6, 14/6, 7/6, 31/5, בשעות 17:00-20:00 במכללה לשיווק של איגוד השיווק הישראלי, רח' בית שמאי 10 תל אביב. מחיר ההשתתפות לחברי איגוד השיווק הישראלי - 1,100 ₪ לשאינם חברים - 1,400 ₪.

בקורס יילמדו הנושאים הבאים:

- הגדרות ותפיסות בניהול משא ומתן אישי, ארגוני ועסקי
- אסטרטגיות קיימות בניהול משא ומתן - מסורתי מול חדשני
- טכניקות תקשורת אפקטיביות במו"מ - להשיג הסכמה ללא הסלמה
- "גישת NegoAwareness" ותרומתה לקידום תהליכי מו"מ
- מקורות כוח והשפעה בניהול משא ומתן והשימוש המושכל בהם
- היבטים פסיכולוגיים ורגשיים במו"מ - כיצד לא "להיכנס לפינה?"
- כיצד "לשכנע" בלי "להשתגע" - יצירת ערך בשלבי המפגש השונים
- עקרונות וטכניקות ניהול מו"מ מסחרי מול סוגים אחרים של מו"מ
- ממשא ומתן למתן ומשא - טכניקות חדשניות עם ניצוצות
- תרגול הטכניקות בכיתה ועבודה אישית.

טופס הרשמה

לכבוד: איגוד השיווק הישראלי, פקס. 03-5615281, טל: 03-5615310
מען למשלוח דואר: ת.ד. 20440 תל אביב 61207

שם	שם חברה
תפקיד	טלפון:
נייד	פקס:
דוא"ל	מצ"ב צק ע"ס ש"ח

להשיג הסכמות
בלי מלחמות