

אוניברסיטת חיפה
הפקולטה למדעי הרווחה והבריאות
החוג לשירותי אנוש

חוסן אסטרטגי וניהול משא ומתן - פרקטיקה ותיאוריות יישומיות

Strategic Resilience and Negotiation –
Practice and Applied Theories
סמסטר ב', תשפ"ד

שם המרצה: ד"ר להט אמיר.

זמני קורס: תשפ"ג, סמסטר ב'.

כיתת הקורס:

דרישות קדם להשתתפות בקורס: אין.

סוג קורס: 2 נ"ז.

שעות קבלה: בתאום מראש באמצעות "פניות למרצה" באתר הקורס.

פנייה בכתב למרצה: פניות בכתב למרצה באמצעות "פניות למרצה" באתר הקורס.

ייעוד ומטרות הקורס:

הקורס מיועד לסטודנטים וסטודנטיות המעוניינים בידע בסיסי על מהות ניהול משא ומתן עסקי, לימוד מושגים ועקרונות ניהול משא ומתן עסקי, ופיתוח כלים לקבלת החלטות בניהול משא ומתן עסקי. הבנת הקשר החיובי בין הפעילות והשקפת העולם בחיים האישיים לבין ניהול אתגרים המכילים יצירתיות, חדשנות, קביעת מטרות ועמידה ביעדים.

תוצרי למידה:

הכנה אסטרטגית וטקטית למשא ומתן, יישום פרקטי של שלבי המשא ומתן, בחירה והתאמה של סגנונות משא ומתן, יכולת קבלת החלטות במשא ומתן, שליטה במיומנויות משא ומתן.

שיטת ההוראה:

שילוב הרצאה ודיון פתוח, במהלך השיעורים ילמדו הכלים לניהול משא ומתן עסקי, באמצעות המחשת סרטוני ניהול משא ומתן עסקי וכתבות מערוצי הטלוויזיה השונים.

דרישות הקורס:

מטלות ובחינת סיום הקורס.

נוכחות חובה ב – 80% מהשיעורים.

היעדרות ביותר מ – 20% מהשיעורים תמנע השתתפות בבחינת תום הקורס.

הרכב הציון:

ציון הקורס יתבסס על הגשת מטלה (10%) ובחינה בסיום הקורס (90%).
תנאי לקבלת ציון בקורס הנו ציון עובר בבחינה (60).

תוכנית הקורס

מפגש 'מס'	נושא
1	הלך מחשבה ניהולי, מנהיגות אסטרטגית, שינוי אסטרטגי.
2	תרבות של משמעת, תבנית המשמעת היצריתית, חופש ואחריות בתוך מסגרת.
3	מוטיבציה בעבודה, מוטיבציה כתגובה לצורך, מוטיבציה פנימית וכושר ביצוע במצבי תחרות.
4	התמודדות עם לחץ, פיתוח אסטרטגית התמודדות, מציאת משמעות.
5	התחייבות למטרות, יתרונות בהתחייבות להשגת מטרות, תשוקה וגמישות בהתחייבות.
6	תבנית החשיבה במנהיגות עסקית, קבלת החלטות, למידה, קשיחות וחמלה.
7	מהות משא ומתן, מטרת המשא ומתן והעסקה.
8	שלבי המשא ומתן, יסודות ההשפעה והשכנוע במשא ומתן.
9	הכנה אסטרטגית למשא ומתן, הכנה טקטית למשא ומתן.
10	קבלת החלטות במשא ומתן, אנרגיות ומודעות במשא ומתן.
11	סגנונות משא ומתן, עסקאות מנצחות ועסקאות סכום אפס.
12	סגנונות משא ומתן, עסקאות מנצחות ועסקאות סכום אפס.
13	מיומנויות משא ומתן, מיצוב מחדש של משא ומתן.

מקורות קריאה לקורס:

קריאת חובה

דויק, קרול ס. (2008). כוחה של נחישות, כתר.
היט, מיקל א, אירלנד, דואן ר, הוסקיסון, רוברט א, & שפר, זכי (2005). ניהול אסטרטגי :
תחרותיות וגלובליזציה, האוניברסיטה הפתוחה.
וייזר, ד. (2010), משא ומתן סודות ההצלחה – עיצוב וניהול עסקאות, הוצאת מטר.
ליובומירסקי, סוניה (2011). הדרך אל האושר : תוכנית פעולה לחיים שמחים כנרת, זמורה-
ביתן, דביר.
קולינס, ג'ימס ס. (2001). גלגל התנופה - מטוב למצויין, פקר.

קריאה מומלצת

הרפז, י. משולם, א. (2015) ניהול משאבי אנוש : הגישה האסטרטגית, אוניברסיטת חיפה.
כהן, ב. (2011) משאבי אנוש : פיתוח והדרת עובדים ומנהלים, מערכת קיבוץ דליה.

Bowman, Dina (2007), "Men's Business Negotiating Entrepreneurial Business and Family Life," *Journal of Sociology*, 43 (4), 385-400.

Browne, M. N. and Stuart M. Keeley (2007), *Asking the Right Questions: A Guide to Critical Thinking*. Pearson Prentice Hall.

De Moor, Aldo and Hans Weigand (2004), "Business Negotiation Support: Theory and Practice," *International Negotiation*, 9 (1), 31-57.

Fisher, Roger, William L. Ury, and Bruce Patton (2011), *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving in*. Penguin.

Salacuse, Jeswald W. (2004), "Negotiating: The Top Ten Ways that Culture can Affect Your Negotiation," *IVEY Business Journal*, 69 (1), 1-6.

Watkins, Michael (2002), *Breakthrough Business Negotiation: A Toolbox for Managers*. John Wiley & Sons.