

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

מיומנויות בניהול משא ומתן - 62222

תאריך עדכון אחרון 17-09-2024

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 4

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: משפטים

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר א'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): עו"ד מיכאל צור

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: tsur.michael@mail.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס:

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

בקורס נחשפים המשתתפים.ות למתודולוגיות עדכניות בתחומי המשא ומתן ברמות אתגר שונות. מתוך הבנה כי הסטודנטים מתמודדים עם תהליכי משא ומתן על בסיס יום-יומי. הקורס מאפשר חשיבה מובנית לקראת ותוך כדי ניהול תהליכי המשא ומתן מתוך דגש על שיפור המיומנויות הרכות והאינטראקציה הבינאישית ודגש על מערכות היחסים ביום שאחרי.

מטרות הקורס:

לאפשר למשתתפים הבנה מעמיקה של הליך המשא ומתן, מהן הנטיות האישיות של כל אחד ואחת לרבות ההשפעות הסביבתיות והמודעות להן. לאפשר חשיבה רפלקטיבית על תהליכי משא ומתן תוך יכולת ניתוח מובנית. לאפשר ביקורת ובקרה אישיים לגבי ההתמודדויות בתהליכי משא ומתן שונים תוך שיפור תחושת הביטחון האישי ויכולת השליטה בניהול תהליכי משא ומתן. מתן מתודות מובנות לניהול והתנהלות בנמצאות המאתגרת בה אנו חיים.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

להתכונן לתהליכי משא ומתן ברמות אתגר שונות. ליישם את המתודולוגיות והשיטות שנלמדו תוך כדי ניהול תהליכי משא ומתן שונים. הבנת הדינאמיקה של תהליך המשא ומתן תוך התמודדות עם התנגדויות מגוונות. לזהות כשלים מובנים בתהליכי משא ומתן ולהתמודד עמם. לנתח תהליכי משא ומתן תוך זיהוי נקודות לשיפור ולשיפור. יכולת החזקת והובלת תהליכי משא ומתן על בסיס המתודות הנלמדות.

דרישות נוכחות (%) :

נוכחות חובה

לאור העובדה שהקורס בנוי בהדרגה מהקל אל המורכב ומבוסס על סימולציות והתנסות אישית, לא ניתן להשלים חוויות אלה במקרה של היעדרות.

שיטת ההוראה בקורס: על בסיס הדוגמאות מחיי היום-יום והאתגרים איתם מתמודדים ועתידים

להתמודד הסטודנטים/ות עם סיום לימודיהם הפעלות, תרגולים, סימולציות ומשחקי תפקידים לפחות אחת לכל אחד מהמפגשים. ניתוח, תוך עידוד שיחה ומשוב קבוצתי. הגשת היג - דף רפלקציה- בסוף כל מפגש. הצגת שיטות מובנות לניהול מו"מ ומתן לרבות דפי הכנה ותרגולם לאורך הסמסטר. הצגת קטעי סרטים וניתוחם כמו גם התייחסות לתהליכי משא ומתן אקטואליים.

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

משא ומתן ניהול והתנהלות במציאות מאתגרת - השימוש בעקרונות החבירה.
מעגל הגירוי והתגובה- חשיבות האמון, חווית דחייה ותיקוף
דינאמיקה קבוצתית בתהליך משא ומתן- דילמת הנציג
הגדרת משא ומתן ומשא ומתן מוצלח
הגדרת המטרה בניהול משא ומתן מאתגר- המה והאיך
שבעת האלמנטים לניהול משא ומתן משלב- גישה עדכנית
מקום הכסף בתהליכי משא ומתן
כשלים מובנים בניהול משא ומתן
הפיקציה של הכוח והברירה למחוזות ההיררכיה
זיהוי סגנונות בניהול קונפליקט והשלכותיהם
אומנות שאילת השאלות
התמודדות עם התנגדויות
סטריס בתהליך המשא ומתן- מודעות ללחץ וטיפול בו
שיחות קשות -איך לדבר על מה שחשוב באמת

חומר חובה לקריאה:

כן- רוג'ר פיישר וויליאם יורי

שיחות קשות, איך לדבר על מה שחשוב באמת- שילה הין, דאגלס סטון וברוס פטון

חומר לקריאה נוספת:

מרכיבי הציון הסופי :

הגשת עבודה מסכמת / פרויקט גמר / מטלת סיכום / מבחן בית / רפרט 40 %
השתתפות פעילה / עבודת צוות 10 %
מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות
30 %
נוכחות / השתתפות בסיוור 20 %

מידע נוסף / הערות:

נוכחות חובה, ממפגש למפגש יש להגיש הגיגים העוסקים בחומר הנלמד -אורכו של כל הגיג לא יעלה
על עמוד אחד לרבות הגיג מסכם שאורכו לא יעלה על 5 עמודים