
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

סדנת ניהול משא ומתן לעסקאות בינלאומיות - 62569

תאריך עדכון אחרון 16-02-2016

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 3

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: משפטים

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): עו"ד יובל שלהבת

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: yuvals@arnon.co.il

שעות קבלה של רכז הקורס:

מורי הקורס:

עו"ד יובל שלהבת
עו"ד גיא שגיב
עו"ד איתמר כהן

תאור כללי של הקורס:

הקורס כולל לימוד עיוני ותרגול מעשי במשא ומתן בעסקאות בינלאומיות, תוך התייחסות לאופן ההיערכות למשא ומתן, ניתוח שיקולי הצדדים, ניתוח העיסקה, ניסוח ההסכמים והמסמכים הנלווים וניהול המשא ומתן. בשלב זה מתוכנן להשתמש כבסיס לסדנה בעסקת מיזם משותף בין יצרנית פארמה מארה"ב לבין חברה אפריקאית בתחום החקלאות. השנה יתנהל המו"מ עם סטודנטים בקורס מקביל המתקיים באוניברסיטת פורדהם בניו-יורק. נדרשת שליטה טובה בשפה האנגלית.

מטרות הקורס:

מטרת הקורס היא לאפשר לסטודנטים חשיפה לדינאמיקה של ניהול משא ומתן ועיצוב עסקאות בין לאומיות, ללמוד באופן מעשי ניסוח של הסכמים והתכתבויות מול גורמים זרים, ולהבין את תפקידם של עורכי הדין והדין בניהול משא ומתן על עסקאות בין לאומיות. הקורס איננו קורס בעסקאות מיזמים משותפים, רישוי או ייצור, אולם ההתמודדות עם הסכם לדוגמא בתחום זה תאפשר לתלמידים ללמוד על מבנה עסקאות כאלה והנושאים הכרוכים בהם.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

בסיומה של הסדנה יהיו הסטודנטים מסוגלים לנתח באופן בסיסי את העסקאות ואת השיקולים של כל צד, לרבות התמודדות עם השלכות של פערי מידע/תרבות/שפה, וכן ילמדו לתכנן את בניית אסטרטגיה לניסוח מסמכי העסקה ולניהול משא ומתן (לרבות שאלות של עיתוי ואופן העלאת נושאים ופתרון קשיים במשא ומתן)

דרישות נוכחות (%) :
80%

שיטת ההוראה בקורס: שיעורים פרונטליים ודיון בקבוצות דיון; עבודת הכנה וניסוח של הסכמים ותקשורת מחוץ לשעות הסדנה.
מו"מ פרונטלי בשיחות וידאו עם קבוצת הסטודנטים של אוניברסיטת פורדהם

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

ההיערכות למשא ומתן, ניתוח שיקולי הצדדים, ניתוח העיסקה, ניסוח ההסכמים והמסמכים הנלווים וניהול המשא ומתן.

חומר חובה לקריאה:
Daniel D. Bradlow and Jay Gary Finkelstein, NEGOTIATING BUSINESS
TRANSACTIONS: An Extended Simulation Course

חומר לקריאה נוספת:

הערכת הקורס - הרכב הציון הסופי :
מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 0 %
הרצאה 0 %
השתתפות 45 %
הגשת עבודה 15 %
הגשת תרגילים 0 %
הגשת דו"חות 0 %
פרויקט מחקר 0 %
בחנים 0 %
אחר 40 %
נוכחות

מידע נוסף / הערות:
מבנה הציון: 45% - השתתפות פעילה בשיעורים, בתרגולי המשא ומתן ובניתוח של התקדמות העיסקה ושל ההסכמים בכיתה; 40% נוכחות; 15% מטלת כתיבה קצרה בסיום הקורס.
לאור פערי השעות בין ישראל לניו-יורק השיחות הטרנסאטלנטיות תתקיימנה בימי ב' בין השעות 19:00-22:00
ייתכנו שינויים בלו"ז השיעורים עקב הצורך לסנכרן את לו"ז השיעורים של הפקולטה עם זה של פורדהם