

משא ומתן ומנהיגות עסקית

תיאור הקורס

הקורס לניהול משא ומתן ומנהיגות עסקית במכון לאמנויות המשפט, נועד להקנות למשתתפים מיומנויות וכלים מעשיים לניהול משא ומתן, החל משלב המפגש הראשון ועד לסיום ההליך. במהלך הקורס יילמדו בו כללי ניהול משא ומתן בהגינות אך בתקיפות, הצגת עמדות אפקטיבית ויצירת מעמד של גורם מוביל בתהליך, טקטיקות ואסטרטגיות המסייעות להגיע למצב של "רווח-לכל" (win-win negotiation) ועמידה באתגרים מורכבים בתנאים של אי-וודאות עסקית. דגש מיוחד יושם על ניהול משברים, יכולת זיהוי ושליטה אפקטיבית ניהולית, וניתוח מצבים קשים. לצד הלימוד התיאורטי, יתקיימו סימולציות ותרגילים בהם תינתן למשתתפים הזדמנות להתמודד עם סיטואציות עסקיות שונות, תוך שימוש בכלים ובעקרונות שנלמדו בקורס.

צוות המרצים כולל מומחים למשא ומתן, שופטים, עורכי דין ואנשי עסקים, שיסבירו כיצד מנהלים משא ומתן בעולם העסקי ובשוק ההון, בעסקאות מקרקעין, בעסקאות בניה ובעסקאות מסחריות סבוכות עם גורמים מקומיים ועם גורמים בחו"ל. הקורס מיועד לנושאי משרה בכירים, מנהלים, עורכי דין ואנשי עסקים המעוניינים לשפר את היכולות בניהול משא ומתן ומנהיגות עסקית.

הקורס יתקיים אחת לשבוע בהיקף של 11 מפגשים (60 שעות לימוד אקדמאיות). בסיומו תינתן לכל משתתף שהגיע ל-80% מהמפגשים, תעודת סיום מטעם אוניברסיטת תל-אביב.

מסיימי הקורס יהיו זכאים להשתתף בקורס קיץ למשך שבועיים, בעלות נמוכה ואטרקטיבית בבית הספר למשפטים קרדוזו בניו-יורק, שם יינתנו הרצאות על ידי מרצים נבחרים. בנוסף, ייפגשו המשתתפים עם עורכי דין ואנשי עסקים בכירים העוסקים בניהול משא ומתן, ילמדו מניסיונם ויוכלו ליצור איתם קשרים מקצועיים.

