

תואר שני

ניהול משא ומתן – 1243.3125

MANAGING NEGOTIATIONS

דרישות מקבילות: התנהגות ארגונית למנהל עסקים

סמסטר א', תשפ"ג

פרטי הקבוצות בקורס

קבוצה	יום בשבוע	שעה	תאריך בחינה	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
02	שישי	8:15-11:00	יפורסם בלוח הבחינות	ד"ר שחר פרנק	sfrank@tauex.tau.ac.il	

שעת קבלה – בתיאום מראש
הערה: הקורס איננו מונגש.

היקף הלימודים

היקף הי"ס לקורס: 1

1 י"ס = 4 ECTS – ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

תיאור הקורס

משא ומתן הוא כלי חשוב בחיי כולנו, בין אם בחיים הפרטיים ובין אם בחיים המקצועיים. אמנם אין נוסחת קסם אחת שמסבירה איך לנהל משא ומתן מוצלח בכל מצב ומול כל אחד, אך בהחלט יש תיאוריות וכלים שיכולים לסייע בניהולו. נלמד איך להתכונן למשא ומתן, להבין איך הוא יכול להתנהל, אסטרטגיות וטקטיקות אפשריות להביא לתוצאות הרצויות, כיצד להימנע מסוגי כישלונות נפוצים, ולבחון היבטים גלויים וחבויים במו"מ. הקורס אינו סדנה.

תפוקות למידה

- עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:
- להבין משא ומתן כתהליך דינמי שבו יש אינטרסים שונים, ערכים שונים, ואלטרנטיבות שונות
 - להכיר תיאוריות ומחקרים העוסקים בניהול משא ומתן
 - לחבר בין תיאוריות למעשה בניהול משא ומתן
 - לפתח ולחדד את המיומנויות הדרושות לניהול משא ומתן מוצלח במצבים שונים

פירוט המטלות בקורס

קריאת החומר הרלבנטי בסילבוס לכל שיעור, השתתפות פעילה בשיעורים תוך מילוי המטלות בכל שיעור, והצלחה בבחינה.
חלק מהנושאים הנכללים בקריאות לא ידונו לפרטיהם בשיעור אך הם עשויים להיכלל בבחינה.

כל אי עמידה במי ממטלות הקורס מחיבת הודעה מראש (במייל) למרצה

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	הערות
20	השלמת תרגילים הניתנים במהלך כל שיעור	בכל שיעור	נוכחות מלאה <u>בכל</u> השיעורים היא תנאי הכרחי אך לא מספיק לעמידה בדרישות הקורס. היעדרות של יותר משיעור אחד מתוך שבעה משמעותה אי עמידה בדרישות הקורס.
80	בחינה **	יפורסם בלוח הבחינות**	

* עפ"י תקנון האוניברסיטה תלמיד חייב להיות נוכח בכל השיעורים (סעיף 5).
 * כאשר תלמיד נעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה).
 ** ככל שתתאפשר עריכת בחינות בקמפוס, תתקיים בחינה בקורס. במידה ולא תתאפשר, תהיה עבודה מסכמת שמועד הגשתה זהה למועד הבחינה.

מדיניות שמירה על טווח ציונים

החל משנה"ל תשס"ט מונהגת בפקולטה מדיניות שמירה על טווח ציונים בקורסי התואר השני. עקרונות השיטה חלים על כל קורסי התואר השני, ומדיניות השמירה על טווח הציונים תיושם לגבי הציון הסופי בקורס זה. בהתאם לכך, ממוצע הציונים בקורס (שהוא קורס בחירה) יהיה בטווח בין 83 ל- 87. מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה.

הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסיומו של הקורס הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. (לצורך תיאום ענייני הבחינה למשל).
 שקפי הקורס יהיו באתר הקורס באתר. לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שאינם מופיעים בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס. ההרצאות בקורס לא מוקלטות.

תכנית הקורס *

שבוע	תאריך	נושאים	קריאת חובה	הערות
1		מבוא כללי הכנה למשא ומתן – איסוף מידע, בחירת מיקום, דרך התנהלות, כללים מוקדמים BATNA אינטרסים, עמדות שווי תלוי הקשר: האם יש שווי או ערך אובייקטיבי? The endowment effect	Lewicki ch. 1, 5	
2		גישות תיאורטיות שונות יוריטיקות מו"מ חלוקתי ZOPA	Raiffa ch. 1-10; Lewicki ch. 1-2	

		הצעת פתיחה מכרזים		
	Raiffa ch. 11-14	תבניות חזית יעילה		3
	Raiffa ch. 15-16; Lewicki ch. 3, 10, 12	מו"מ אינטגרטיבי מימד הקשר בין הנושאים והנותנים קואליציות		4
	Lewicki ch. 4, 6, 14-15	אסטרטגיות טקטיקות תקשורת מאפיינים אישיים		5
	Lewicki ch. 7-8 Raiffa ch. 19, 22	כוח איומים אולטימטום הוגנות		6
	Lewicki ch. 9,16-18, 20	אמון קונפליקטים ומבוי סתום אתיקה הבדלי תרבות		7

*התכנית הינה בסיס לשינויים.

קריאת חובה

- Lewicki, R.J., Barry, B., Saunders, D.M. (2010) Negotiation; McGraw-Hill
- Raiffa, H. (2002) Negotiation analysis : the science and art of collaborative decision; Belknap Press of Harvard University Press

▪ חומר קריאה נוסף שהוכנס לאתר הקורס.

קריאת רשות

- דיקסיט, א. (2006) תורת המשחקים : מבוא לחשיבה אסטרטגית בעסקים, בפוליטיקה, במלחמה ובמשחקי החיים; משכל
- Watkins, M (2006) Shaping the game : the new leader's guide to effective negotiating; Harvard Business School Press (ch. 1-4,6)
- Lebow , R.N. (1996) The art of bargaining; Johns Hopkins University Press (ch. 1,3,8)
- Fisher , R., Ertel, D. (1995) Getting ready to negotiate: the Getting to yes workbook; Penguin Books (ch. 3-9)
- Hiltrop, J.M., Udall, S. (1995) The essence of negotiation; Prentice Hall (ch. 1-6)

מאמרים מכתבי עת העוסקים בתחומי הנושאים השונים הנלמדים בקורס