



בית הספר למוסמכים במינהל עסקים ע"ש ליאון רקנאטי

ניהול משא ומתן – 1243.3125.04 Managing Negotiations

דרישות מקבילות: התנהגות ארגונית מיקרו / התנהגות ארגונית מאקרו

סמסטר ב' – תשפ"א

קבוצה	יום בשבוע	שעה	מטלת סיום	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
04	ו'	08:15-11:00 (מחצית שניה)	2.7.2021	ד"ר שחר פרנק	sfrank@tau.ac.il	

שעת קבלה – בתיאום מראש

היקף הלימודים

היקף הי"ס לקורס : 1

ECTS = 4 ECTS 1 י"ס – (European Credit Transfer and Accumulation System) ECTS, 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:
1. להבין משא ומתן כתהליך דינמי שבו יש אינטרסים שונים, ערכים שונים, ואלטרנטיבות שונות
 2. להכיר תיאוריות ומחקרים העוסקים בניהול משא ומתן
 3. לחבר בין תיאוריות למעשה בניהול משא ומתן
 4. לפתח ולחדד את המיומנויות הדרושות לניהול משא ומתן מוצלח במצבים שונים

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

הערות	תאריך	מטלה	אחוז
זה תאריך הבחינה, אם תתאפשר עריכת בחינות בקמפוס, או תאריך הגשת העבודה המסכמת, אם לא תתקיים בחינה.	02-07-2021	ככל שתתאפשר עריכת בחינות בקמפוס, תתקיים בחינה בקורס. במידה ולא תתאפשר, תהיה עבודה מסכמת.	100

* מועד הבחינה יפורסם באתר הפקולטה- לוח בחינות.

* תלמיד, הנעדר 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)

פירוט המטלות בקורס

קריאת החומר הרלבנטי בסילבוס לכל שיעור, השתתפות פעילה בשיעורים והצלחה בעבודה המסכמת. חלק מהנושאים הנכללים בקריאות לא ידונו לפרטיהם בשיעור אך נכללים בעבודה המסכמת.

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

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.

מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה.

<https://coller.tau.ac.il/MBA-students/programs/2020-21/MBA/regulations/exams>

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.

תכנית הקורס *

הערות	קריאת חובה	נושאים	תאריך	שבוע
	Lewicki ch. 1, 5	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		1
	Raiffa ch. 1-10; Lewicki ch. 1-2	גישות תיאורטיות שונות יוריסיקנות מו"מ חלוקתי ZOPA הצעת פתיחה מכרזים		2
	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