

9

מפגשים, ימי א'

16:00-19:45

תחילת קורס

30.05.2021

קורס ניהול אפקטיבי של משא ומתן ברכש IT

הכשרה למקבלי החלטות המעורבים ברכש תוכנה חומרה ושירותי IT בארגון

איך לנהל מו"מ בהצלחה?

איך לשלוט בתהליכי המו"מ?

כיצד למקסם את האינטרסים של הארגון תוך הבנת צרכי הצד השני?

איך מקטינים למינימום חיכוכים אפשריים?

דגש על המאפיינים הייחודיים של תהליך המו"מ ב-IT בישראל.

קורס "ניהול אפקטיבי של משא ומתן ברכש IT" שם דגש על הפרקטיקה של ניהול מו"מ בתחום המחשוב בישראל. הקורס מועבר על ידי שני מנהלים בכירים בשוק המחשוב בישראל, בעלי ניסיון בניהול מאות משאים ומתנים, הן מצד הלקוח והן מצד הספק.

באמצעות הטכניקות שילמדו, יוכלו המשתתפים לשפר את מיומנויות המו"מ שלהם. סט הכלים שילמדו בקורס יאפשר למשתתפים לנהל תהליכי מו"מ אופטימליים, ולקבל החלטות נכונות כאשר יחזרו לשולחן המו"מ בארגון.

שימוש מושכל בחומר הנלמד יביא לתוצאות משופרות, הן בחסכון בעלויות והן בגידול במכירות.

הקורס מספק למשתתפים היכרות עם סוגי מו"מ, ניהול מו"מ בתרבויות שונות, ארגז כלים מעשי, ניתוח התנהגויות ושפת גוף, ניהול קונפליקטים, עשה / אל-תעשה ועוד.

מה נקבל בקורס?

- שיפור משמעותי ביכולות המשא ומתן של המשתתפים בקורס.
- 36 שעות קורס הכוללות מפגשי סימולציות בהם המשתתפים יתרגלו מקרים אמיתיים ויקבלו היזון חוזר.
- 12 מודלים לחסכון כספי ברכש IT
- 26 מקרים ותגובות בתהליכי מו"מ.
- אינטראקציות בין משתתפי הקורס בניתוח אירועים מחיי הארגון.
- טקטיקות מו"מ והתאמתן לסוגי מו"מ שונים.

המרצים בקורס:

צוריאל חורין - מעל 30 שנות ניסיון בתפקידי ניהול בכירים בחברות IT בינלאומיות וישראליות. שימש במגוון תפקידים ביניהם: מנכ"ל בחברות: FRS -I Tech-Mahindra Israel, SI/XOR. סמנכ"ל בכיר בחברת נס, חבר הנהלה/סמנכ"ל בחברות IBM, EDS, HP ומטריקס-FCT. בנוסף, יזם וניהל סטרטאפ בתחום 'חסכון ארוך טווח'.



דוד טוביאס-מעל 22 שנות ניסיון כמנהל מערכות מידע ראשי (CIO) וחבר הנהלה: בתעשייה האווירית לישראל, בבנק ישראל, באוניברסיטה העברית בירושלים, סמנכ"ל באלקטרה מוצרי צריכה וראש אגף פיתוח מערכות מידע וסגן המשנה למנכ"ל בבנק לאומי.



ניהול מאות מו"מ עם ספקי חברות החומרה, התוכנה והשירותים, בישראל ובעולם.

מרצה ויועץ בכיר בתחומי טכנולוגיות המידע

מתי ואיך?



9 מפגשים. 3 מקוונים + 6 פרונטליים

36 שעות אקדמיות סה"כ.

ימי א', החל מ - 30/05/2021

בשעות 16:00-19:45

למי מיועד הקורס?



מנהלים בכירים / מנהלי מחלקות בארגון ה-IT

מנהלי פרויקטים / קניינים / אנשי מכירות

מנהלי הצעות / עו"ד המעורבים בתהליכי מו"מ

ניתן לקיים קורס ייעודי לארגון באתר הלקוח

תכנים עיקריים של הקורס

- מבוא - עקרונות המו"מ
- ייחודיות המו"מ בתחום המחשוב
- גישות ותפיסות במשא ומתן
- חסמים במו"מ
- סוגי מו"מ
- הכנות למו"מ
- תהליך המו"מ
- ניהול קונפליקטים
- מבנה הסכמים
- טקטיקות ניהול מו"מ
- מיומנויות תקשורת במו"מ
- יישום במהלך תקופת ההסכם
- מו"מ בין תרבותי
- תחקור לאחר חתימת ההסכם
- תחזוקת ההסכם
- כללי עשה / אל תעשה
- Case studies
- סימולציות

איך נלמד?

הקורס משלב הרצאות בנושאי מתודולוגיות מו"מ יחד עם תרגול מעשי.

במהלך הקורס ינותחו דוגמאות של מקרים אמיתיים מחיי הארגון, שיועלו על ידי משתתפי הקורס.

בעזרת המתודולוגיות והכלים שנלמד, וביחד עם העמיתים בקורס, ננתח אירועים אלו ונאמץ אסטרטגיות וטקטיקות להתמודדות מוצלחת עם אתגרי המו"מ.

בקורס תתאפשר אינטראקציה מעשירה עם המרצים ועם העמיתים.

אנו ממליצים כי תביאו עמכם לקורס דוגמאות למו"מ משמעותי לארגון שלכם. בעזרת המתודולוגיות והכלים שנלמד בקורס, יחד עם עמיתים ממגוון תחומים ננתח אירועים אלו ונגלה כיצד להתמודד בהצלחה עם אתגרי המו"מ. סט הכלים שתלמדו יאפשר לכם לקבל החלטות נכונות כאשר תחזרו לשולחן המו"מ בארגון, שיביאו לחסכון מחד ולמכירות רבות יותר מאידך.

צרו איתנו קשר לפרטים ומידע נוסף
מזכירות הלשכה: 03-9040997 מייל: info@israel-it.org