**שם הקורס**: **ניהול משא ומתן**

**מס' הקורס**:**\_484-2-1010\_\_\_\_\_\_\_\_**

נקודות זכות: 3

ECTS:

שנה אקדמית: 2018

סמסטר: (במקרים של לו"ז לא סמסטריאלי כמו קורס אינטנסיבי, יש לציין)

שעות: 3

מיקום: מיקום ההוראה (בניין וחדר)

שפת הוראה: עברית

תואר: שני

איפיון הקורס: רמת הקורס (מבוא, מתקדם, סמינר, פרו-סמינר וכו'), מיהי אוכלוסיית היעד של הקורס (אילו תכניות לימוד, איזו שנת לימודים)

דיסציפלינה: תחת איזו דיסציפלינה (או דיסציפלינות) עיקרית נלמד הקורס.

מחלקה אחראית: בית הספר לרוקחות

דרישות קדם: לא

מפתח הציונים: (עובר לא עובר/ ציון מטרי וכו')

שם המרצה: עו"ד יואל ליפשיץ

פרטי קשר (כולל עוזרי הוראה)

טלפון במשרד:

דוא"ל: Yoel.Lipschitz@Lavi-medtech.co.il

yoel1967@gmail.com

שעות קבלה: (זמן שבועי ומיקום)

ציון עובר: 65

הערכת הקורס: בסיומו של הקורס הסטודנטים יעריכו את הקורס על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי האוניברסיטה.

אישור הקורס: הקורס אושר על ידי ועדת הוראה פקולטית עבור שנה אקדמית 2018

עדכון אחרון: התאריך האחרון בו עודכן הסילבוס

תאריך עדכון אחרון:

תיאור הקורס:. קורס פרונטלי הכולל הרצאות מצגות והתנסות.

מטרות הקורס: משא ומתן הוא כלי חשוב בחיים המקצועיים. אין נוסחת קסם אחת שמסבירה איך לנהל משא ומתן מוצלח בכל מצב ומול כל אחד, אך יש תיאוריות וכלים שיכולים לסייע בניהולו. הקורס ילמד איך להתכונן למשא ומתן, להבין איך לנהל, אסטרטגיות וטקטיקות שמביאות לתוצאות הרצויות, כיצד להימנע מסוגי כישלונות נפוצים, ואיך מנהלים מו"מ מול רגולטורים בתחום התרופות. הנוכחות בשיעורים היא חובה

יעדי הקורס: לנהל מו"מ באופן אפקטיבי

תשומות למידה:

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. להבין משא ומתן כתהליך דינמי שבו יש אינטרסים שונים ואלטרנטיבות.
2. להכיר תיאוריות העוסקים בניהול משא ומתן
3. לנהל משא ומתן
4. לפתח ולחדד את המיומנויות הדרושות לניהול משא ומתן מוצלח במצבים שונים בעיקר מול רגולטור.

נהלי נוכחות: נוכחות חובה סטודנט שלא נוכח ב80% מהשיעורים לא יוכל לגשת למבחן

אופן ההוראה: שיעור פרונטלי מצגות, סדנת התנסות

הערכת הסטדנטים

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **אחוז** | **מטלה** | **תאריך** |
| 10 | השתתפות פעילה בשיעורים |  |
| 20 | סדנה |  |
| 70 | בחינה |  |

מטלות הקורס:

קריאת החומר הרלבנטי בסילבוס לכל שיעור, השתתפות פעילה בשיעורים והצלחה בבחינה.

חלק מהנושאים הנכללים בקריאות לא ידונו לפרטיהם בשיעור אך הם עשויים להיכלל בבחינה.

הנוכחות בשיעורים היא חובה. כמו כן על הסטודנט להישתתף בסדנה פעילה למו"מ

הזמן הנדרש לעבודה עצמית בבית:

תוכן הקורס/ מבנה הקורס

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **שבוע** | **תאריך** | **נושאים** |
| 1+2 |  | מבוא כלליהכנה למשא ומתן – איסוף מידע, בחירת מיקום, דרך התנהלות, כללים מוקדמיםגישות תיאורטיות שונותאינטרסים, עמדותשווי תלוי הקשר: האם יש שווי או ערך אובייקטיבי? The endowment effectמו"מ חלוקתיהצעת פתיחהמכרזים |
| 3 |  | תבניותחזית יעילהמו"מ אינטגרטיביקואליציות |
| 4+5 |  | אסטרטגיותטקטיקותתקשורתמאפיינים אישיים |
| 6 |  | כוחאיומיםאולטימטום |
| 7 |  | אמון- הוגנותקונפליקטים ומבוי סתוםאתיקההבדלי תרבות |
| 8 |  | מו"מ מול גוף רגולטורי |
| 9 |  | סדנא |
| 10 |  | סדנא |
| 11 |  | סדנא |

רשימת קריאה:

* 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

מיומנות ניהול משא ומתן, ביל סקוט

משא ומתן, סודות ההצלחה, עו"ד דניאל ויזר, הוצאת מטר

**\*כל חומרי ועזרי הלמידה יהיו זמינים לסטודנטים באתר הקורס/ בספריה/ במחלקה/ במאגרי מידע אלקטרונים הזמינים לסטודנטים באב"ג**