



סילבוס סדנה בפיתרון דילמות ניהוליות מורכבות

שנת:	תשפ"א
מספר סדנה:	61050102
היקף הסדנה:	1 נקודת זכות
דרישות הסדנה:	ניתוח ופתרון של דילמות ניהוליות
דרישות קדם:	קריאת מאמר מרשימת החובה
תאריך:	7 בדצמבר 2020 בין השעות: 08:15-19:45
מנחה:	קובי בר-שלום
דוא"ל:	jbs@bgu.ac.il
אתר:	www.financejbs.com
לינקדין:	www.linkedin.com/in/kobi-bar-shalom-Entrepreneurship

1. נושאי הסדנה

הסדנה מציעה לסטודנטים היכרות מעשית עם אסטרטגיות ומתודולוגיות לפתרון בעיות ניהוליות אמיתיות איתן מתמודדים חברות ייעוץ בינלאומיות והצמרת הניהולית של מקבלי החלטות. הסטודנטים יחשפו לכלים שונים בהם משתמשים מקבלי החלטות ויועצים בכירים כדי לבחון ולהציע כיווני פעולה אפשריים כדי לפתור בעיות ניהוליות מורכבות.

בסדנה יוצגו אסטרטגיות, מתודולוגיות, טכניקות וכישורים שפותחו לשם פתרון בעיות ונקיטת החלטות. יושם דגש על תהליכים קוגניטיביים עם תהליכים רגשיים, מוטיבציוניים, אישיותיים ומצביים במסגרת פתרון בעיות. כמן כן יידונו נושאים כגון מהי בעיה, כיצד נוצר מצב שבו יש נטייה להתחיל בתהליכי פתרון הבעיה, מהו פתרון של בעיה, מהם המאפיינים של בעיה קשה או מורכבת ומהם המשתנים המשפיעים על הצלחת תהליכי פתרון הבעיה.

במהלך הסדנה הסטודנטים יעבדו בקבוצות ויתרגלו פתרון של דילמות ניהוליות תוך שהם משתמשים בשלוש המתודולוגיות הנלמדות. בסיום הסדנה הסטודנטים יתבקשו להציג פתרון של דילמת גמר מתחום הקרוב לעיסוקם.

תכני הסדנה נלמדים במסגרת תוכנית "משואות" לסטודנטים מצטיינים לתואר שני בפקולטה לניהול וזכו להצלחה ולמשובים חיוביים הן מהסטודנטים והן מבכירי המשק הישראלי אשר שולבו בתהליכי פתרון הבעיות הניהוליות.

2. מטרת הסדנה:

- הקניית חשיבה ניהולית מבוססת מתודולוגיות לפתרון בעיות ניהוליות מורכבות
- התנסות מעשית בפתרון של דילמות ניהוליות בתנאי אי-ודאות ולמידה מניסיונם של מנהלים בכירים בקבלת החלטות ניהוליות אסטרטגיות.

3. דרישות הסדנה:

משימה	פרטים	הרכב ציון	מרכיב בציון
קריאת מאמר טרם הסדנה והשתתפות פעילה בסדנה	על פי התרשמות המנחה	אישי	10%
ניתוח ופתרון כתוב של 2 דילמות ניהוליות על פי המתודולוגיות הנלמדות	שקלול הפתרונות ל-2 דילמת ניהוליות מורכבות אשר יוצגו לסטודנטים	קבוצתי	40%
הצגת דילמת גמר ניהולית נבחרת הקרובה לתחום העיסוק של חברי הקבוצה ופתרונה על ידי הקבוצה	שקלול הערכת הניתוח, שימוש במתודולוגיות נלמדות והתאמת הפתרון באופן מיטבי לדילמה הניהולית הנבחרת	קבוצתי	50%

שעות	נושא	מקורות	משימות קבוצתיות
08:15-09:45	<p>ניהול אסטרטגיות של עסקים בסביבות משתנות, תחרותיות ואי ודאות מנקודת מבט של הצמרת הניהולית. מינוף שרשרת הערך של העסק, משאבים, פיתוחם והדינמיקה שלהם ליצירת יתרון אסטרטגי.</p> <p>תהליך פתרון בעיות בשלבים.</p> <p>הצגת דילמה מס' 1</p>	<p>D'zurilla, T. J., & Goldfried, M. R. (1971). <i>Problem solving and behavior modification</i>. <i>Journal of abnormal psychology</i>, 78(1), 107.</p>	<p>ציוות לקבוצות (הרכב המשקף את הצמרת הניהולית בארגון)</p>
10:15-11:45	<p>מונחי מפתח ותהליך פתרון בעיות חדשני המשלב שיטתיות ויצירתיות על פי עקרונות החשיבה היצירתית השיטתית (Systematic Inventive Thinking) של פתרון בעיות; הגדרת עולם הבעיה וחשיבה "בתוך הקופסא", טיפול בקונפליקטים על ידי אסטרטגיות "Win-Win".</p> <p>הצגת דילמה מס' 2</p>	<p>Goldenberg, J., Mazursky, D., & Solomon, S. (1999). <i>Toward identifying the inventive templates of new products: A channeled ideation approach</i>. <i>Journal of Marketing Research</i>, 36 (2), 200-210.</p>	
12:15-13:00	<p>עבודה עצמית מונחית לפתרון דילמות 1 ו-2</p>		<p>הגשת פתרונות לניתוח של דילמות 1 ו-2</p>
13:15-14:45	<p>זיהוי וניתוח קונפליקט השורש (Root Conflict Analysis), בניית מפה של גורמים ותוצאות לראייה רחבה של הבעיה. סיווג בעיות באמצעות שיטות סיווג מבוססות ערכים לזיהוי עדיפות וקדימות ביישום הפתרון</p>	<p>Root Conflict Analysis (RCA+): Structured Problems and Contradictions Mapping. Valeri Souchkov updated in 2010</p>	
15:15-16:00	<p>עקרונות ודפוסים חדשניים של סילוק קונפליקטים ופתרון בעיות המבוסס</p>		

		TRIZ, הכרת תבניות ומתודולוגיות שיטתיות לפתרון בעיות המסייעות לפתור בעיות שזוהו על ידי הסרת הקונפליקט בדרכים יצירתיות. אידיאליזציה ואופטימיזציה של פתרונות	
הגשת פתרון לניתוח של דילמת הגמר הנבחרת		עבודה קבוצתית מונחית לניתוח ופתרון דילמת הגמר	16:15-17:45
		הצגת ניתוח ופתרון של דילמות הגמר	18:00-19:45

5. רשימת קריאה:

a. קריאת חובה:

D'zurilla, T. J., & Goldfried, M. R. (1971). Problem solving and behavior modification. Journal of abnormal psychology, 78(1), 107.

b. קריאת רשות:

Goldenberg, J., Mazursky, D., & Solomon, S. (1999). Toward identifying the inventive templates of new products: A channeled ideation approach. Journal of Marketing Research, 36(2), 200-210.

Root Conflict Analysis (RCA+): Structured Problems and Contradictions Mapping. Valeri Souchkov updated in 2010

6. אודות המרצה:

מרצה בפקולטה לניהול במסגרת לימודי התואר הראשון והשני, לרבות בקורסים: "דילמות ניהוליות מורכבות למצטיינים", "יזמים צעירים עושים עסקים", "מבוא ליזמות" וכן בקורסים "ניתוח דוחות כספיים" ו-"חשבונאות למנהלים" בתוכנית International MBA. מרצה בפורומים בינלאומיים בפני בכירים בתעשייה בתחומים הקשורים לאתגרים בארגונים הנובעים מחדשנות וטכנולוגיות משבשות.

הוביל כתיבה של מספר ניירות עמדה, בהם: "גיבוש המלצות להגברת התחרותיות בענף הבנקאות", "רגולציה נדרשת לקידום מימון המונים", "היקף ועידוד היזמות הזעירה בקרב אוכלוסיות מוחלשות בישראל".

ניסיון פרקטי כולל ניהול חברה העוסקת בנושאי חדשנות ופיתוח עסקי לארגונים גדולים כגון חברת "שיכון ובינוי" וליווי חברות סטארט-אפ לצמיחה, גיוסי הון והתרחבות גלובלית וכן כהונה בתפקידים בכירים בחברות בינלאומיות לרבות בקבוצת Veolia Environment. כ-CFO הוביל חברות לצמיחה ולתהליכי Exit באמצעות M&A ו-IPO במהלכם התמודד עם עשרות בעיות ניהוליות מורכבות ואתגרים בינלאומיים אסטרטגיים בחברות בצמיחה ובארגוני ענק.

מייסד ויו"ר "מיקרופיננס ישראל" (מלכ"ר) המנגיש יזמות זעירה לאוכלוסיות מוחלשות.