

התכנית המתקדמת לניהול עסקאות גדולות ומצבי משבר

PROFESSIONAL NEGOTIATOR

ממנהל משא ומתן - ליועץ אסטרטגי בכיר

בהנחיית: מוטי אלוני | עו"ד ונסה סימון

מי בחדר? קהל היעד ונקודת הזינוק

הקורס מיועד **לדרג הבכיר ביותר**, המעוניין לקחת את יכולותיו לרמת המאסטר.



מנהלי משברים

מנהלי פרויקטים הנדרשים להתמודד עם התנגדויות, לחץ זמן ומבני סחוס.



יועצים ומייצגים

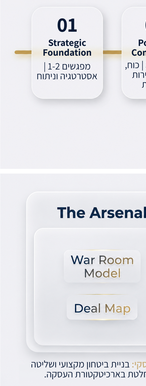
עורכי דין ויועצים המנהלים משאים ומתנים בשם לקוחות ונדרשים להשפיע על מקבלי החלטות.



מובילי עסקאות

מנהלים, יזמים ואנשי מכירות הנדרשים לנהל עסקאות מורכבות ורב-צדדיות.

מה תקבלו בסיום התכנית?



- **שליטה מוחלטת:** יכולת לנהל עסקאות ומשברות ובעלות ערך גבוה.
- **ארגז כלים ייעוצי:** ארגז כלים מקצועי של יועץ משא ומתן ליצירתו והובלת תהליכים (ליווי לקוחות בתהליכי קבלת החלטות).
- **ניהול משברים:** שיטות עבודה לניהול מצבי משבר ומבוי סתום.
- **יישום בשטח:** פרויקט גמר אישי המבוסס על מקרה אמיתי מחייכם.

Professional Negotiator Timeline

01 | Strategic Foundation
מפגשים 1-2 | אסטרטגיה וניתוח

02 | Power & Complexity
מפגשים 3-5 | כוח, השפעה וזירות מורכבות

03 | Closing & Crisis
מפגשים 6-9 | סגירה, ניהול משברים וסיכונים

04 | Mastery
מפגש 10 | סימולציה ופרויקט גמר

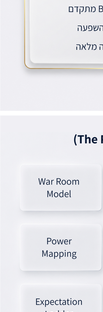
מפגשים 01-02 | מבצבץ ליועץ אסטרטגי



- המעבר מניהול ביצועי ליועץ אסטרטגי ובניית ביטחון מקצועי.
- Deep Deal Analysis: פירוק עסקאות לכסף, כוח, אגו ופוליטיקה.
- זיהוי מוקדי כוח, אינטרסים סמויים ובניית תרחישים להתנגדויות עתידיות.

ערך עסקי: בניית ביטחון מקצועי ושליטה מוחלטת בארכיטקטורת העסקה.

מפגשים 03-05 | Negotiating The Room Impossible & Influence



- **איך הופכים "לא" ל"כן":** ניהול מו"מ ללא אמון, פיצרים גדולים ולחץ זמן (רגשות חזקים בתהליך).
- **שימוש בכוח:** BATNA אמיתי מול נתפס, יצירת מנופי לחץ ובניית קואליציות.
- **Multi-Party Negotiation:** ניהול זירות רב-משתתפים, אינטרסים מתנגשים ובעלי עניין נסתרים.

ערך עסקי: יכולת ניווט בסיטואציות "בלתי אפשריות" עם התנגדויות מרובות.

מפגשים 06-09 | Closing, Crisis & High Stakes

- **אמנות הסגירה:** זיהוי חסמים, מניעת תרטות קונה, ויצירת מחויבות אמיתית (מקסימום מול מינימום).
- **פיצוץ וניהול משברים:** אימוים, התקפות אישיות, משברים תקשורתיים וניהול המלכודת.
- **ייעוץ וליווי:** הכנת לקוח, תדר אחורי מול פרונט (מול לקוחו"ל, מתי לייעץ, מתי לשתוק).
- **עסקאות ענק (High Stakes):** רגולציה, מיזוגים ורכישות. Case Studies: פוליטיקה, נדל"ן ועסקי עבודה.

ערך עסקי: חילוץ עסקאות ממשבר והובלת מהלכי ענק.

מפגש 10 | הסימולציה הגדולה

תרגיל מסכם בזמן אמת. עבודה בצוותי ייעוץ מקצועיים בתנאי לחץ ואי-ודאות. מטרת התרגיל: לבנות אסטרטגיה, לנהל משא ומתן ולשגר עסקה.

01	02	03	04	05
לקוח אמיתי	אינטרסים נסתרים	משבר	בעלי עניין מעורבים	לחץ זמן

פרויקט הגמר | מהתיאוריה לשורת הרווח

המקרה העסקי (Real-World Case)

כל משתתף יביא מקרה אמתי מחייו: עסקה, לקוח, ספק, שותפות או כסכוך.

התיק האסטרטגי (The Output)

- מפת אינטרסים (Interest Map)
- מפת כוח (Power Map)
- ניתוח BATNA מתקדם
- אסטרטגיית השפעה
- תוכנית סגירה מלאה

מודלים וכלים מתקדמים (The Professional Arsenal)

- War Room Model
- Deal Map
- Golden Bridge
- Process Before Substance
- Power Mapping
- Influence Grid
- Stakeholder Matrix
- Hidden Influencer Analysis
- Expectation Ladder
- Tactical Pause
- Negotiation Coaching Model
- Decision Tree

לא רק לנהל משא ומתן. להוביל אותו.

בסיום הקורס תצאו עם מתודולוגיה מקצועית, כלים פרקטיים ליישום מיידי, ויכולת להוביל עסקאות ומשברים ברמה הגבוהה ביותר.

הצטרפו לתכנית – Professional Negotiator

מפגש 1	מפגש 2	מפגש 3	מפגש 4	מפגש 5	מפגש 6	מפגש 7	מפגש 8	מפגש 9	מפגש 10
8.7	15.7	22.7	29.7	5.8	2.9	9.9	16.9	23.9	7.10

מקום המפגשים
כתובת: מרכז BDO ACADEMY
דרך בנין 48, ת"א