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.

מובילי עסקאות

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

יועצים ומייצגים

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

מנהלי משברים

מנהלי פרויקטים הנדרשים להתמודד עם התנגדויות, לחץ זמן ומבוי סתום.

מה תקבלו בסיום התכנית?

- **שליטה מוחלטת:**יכולת לנהל עסקאות מורכבות ובעלות ערך גבוה.
- **ארגז כלים ייעוצי:**ארגז כלים מקצועי של יועץ משא ומתן לניתוח 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
ממבצע 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.

The Arsenal

War Room Model

Deal Map

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, פערים 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.

The Arsenal

Process Before Substance | Golden Bridge

Controlled Concessions | Framing Hope

Stakeholder Matrix | Power Mapping

Coalition Strategy | Influence Grid

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

מפגשים 06-09|
Closing, Crisis & High Stakes

- **אמנות הסגירה:**זיהוי חסמים, מניעת חרטת קונה, ויצירת מחויבות אמיתית (מקסימום מול מינימום).
- **פיצוץ וניהול משברים:**איומים, התקפות אישיות, משברים תקשורתיים וניהול הסלמה.
- **ייעוץ וליווי:**הכנת הלקוח, חדר אחורי מול פרונט (מתי להוביל, מתי לייעץ, מתי לשתוק).
- **עסקאות ענק (High Stakes):**
רגולציה, מיזוגים ורכישות.
Case Studies:פוליטיקה, נדל"ן ועסקי עבודה.

The Arsenal

Expectation Ladder | Glass Ceiling | Know Like Trust

Tactical Pause | Emotional Reset | Reframing

Negotiation Coaching Model | Decision Tree | Meeting Debrief

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 ולסגור עסקה.

01 לקוח אמיתי

02 אינטרסים נסתרים

03 משבר

04 בעלי עניין מעורבים

05 לחץ זמן

פרויקט הגמר | מהתיאוריה לשורת הרווח

המקרה העסקי (Real-World Case)

כל משתתף יביא מקרה אמיתי מחייו:
עסקה, לקוח, ספק, שותפות או סכסוך.

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)

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

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

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