



קורס מספר: 60-714-01

שם הקורס: משא ומתן

סוג הקורס: הרצאה

שנה / תשע"ו סמסטר ב

היקף שעות: 2 ש"ס ניקוד: 1

שם המרצה: ד"ר אלירן הלאלי

תאריך עדכון אחרון: 28/06/2015

[פרטי התקשרות עם המרצה](#)

מטרות הקורס / תוצרי הלמידה*:

- היכרות עם היבטים פסיכולוגיים של קונפליקט ומשא ומתן
- היכרות עם אסטרטגיות של קונפליקט ומשא ומתן
- פיתוח היכולת לנתח קונפליקט
- התנסות בסיטואציות שונות של משא ומתן

תאור הקורס:
ב. תיאור הקורס:

הקורס נועד להקנות ידע בפיתרון קונפליקטים ובמשא ומתן. הקורס מתמקד בהיבטים הפסיכולוגיים המעורבים בתהליך המשא ומתן. דגש מושם על תהליכי התפיסה, השיפוט, וקבלת ההחלטות והשפעתם על המשא ומתן. במהלך הקורס יערכו סימולציות רבות אותן ננתח בתום ההתנסויות תוך התייחסות לאסטרטגיות שונות לניהול קונפליקט וליישום מעשי של סוגיות תיאורטיות.

מהלך השיעורים:

- סימולציות של משא ומתן, דיונים והרצאות פרונטאליות

תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים*:

1. מבוא
2. תרגיל מו"מ חלוקתי
3. דיון והרצאה מו"מ חלוקתי
4. תרגיל מו"מ אינטגרטיבי
5. דיון והרצאה מו"מ אינטגרטיבי
6. תרגיל מו"מ בין קבוצות
7. דיון והרצאה מו"מ בין קבוצות
8. תרגיל סוכנים במו"מ
9. דיון והרצאה סוכנים במו"מ
10. תרגיל פתרון סכסוכים
11. דיון והרצאה פתרון סכסוכים

12. תרגיל תרבות במו"מ
13. דיון והרצאה תרבות במו"מ

דרישות קדם:
אין

חובות / דרישות / מטלות:**

- נוכחות חובה!! (היעדרויות ישפיעו לרעה על הציון)
- השתתפות פעילה (20%)
- דוח ניתוח מ"מ (30%)
- עבודה מסכמת (50%)

מרכיבי הציון הסופי:

- נוכחות חובה!! (היעדרויות ישפיעו לרעה על הציון)
- השתתפות פעילה (20%)
- דוח ניתוח מ"מ (30%)
- עבודה מסכמת (50%)

ביבליוגרפיה:

Thompson, L.L. (2012). *The Mind and the Heart of the Negotiator*, Prentice-Hall (5nd edition)

Galinsky (2004). Should you make the first offer?

Medvec & Galinsky (2005): Putting more on the table: How making multiple offers can increase the final value of the deal.

Bazerman, M. H., & Gillespie, J. J. (1998). Betting on the future: the virtues of contingent contracts. *Harvard business review*, 77, 155-60.

Brett, J. M., Friedman, R., & Behfar, K. (2009). How to manage your negotiating team. *Harvard business review*, 87, 105-109.

Malhotra (2005): Smart alternatives to lying in negotiation.

Uri, Brett, & Goldberg (1993): Getting disputes

resolved. Chapter 1.

Liljenquist, K. A., & Galinsky, A. D. (2007). Turn your adversary into your advocate. *Negotiation Newsletter*, 10, 4-6.

Brett (2007). Negotiating Globally. Chapter 2.

Brett, J. M., & Gelfand, M. J. (2005). Lessons from abroad: When culture affects negotiating style. *Negotiation Newsletter*, 8, 3-5.

שם הקורס באנגלית: 

Negotiation

* תוצרי הלמידה (learning outcomes) הן הצהרות המציינות במפורש מה הלומדים צפויים להשיג בסוף תקופת הלימוד בקורס. תוצרי הלמידה מוגדרים במונחים של הישגי ידע, הבנה, כישורים, יכולות ו/או עמדות שהלומד מצופה להדגים כתוצאה מהתנסותו הלימודית האקדמית בקורס. לפרטים נוספים [לחץ כאן](#).
