

ניהול משא ומתן עסקי

מרצה: איתי צור

המרכז
לצמיחה פיננסית
מבית  בנק הפועלים



Jasmine
ياسمين
יסמין

**IMPACT**
Improve sales results

מדד הסיכון עולה



• טלטלה בישראל

• גל התייקרויות מחירים

• עליית הריבית

• גל פיטורים בהייטק +

• המשך המלחמה באוקראינה

• מחסור בחומרי גלם





טלטלה כלכלית יוצרת הרבה תהליכי מו"מ

איום אבל גם הזדמנות....



עקרונות ברזל לניהול משא ומתן מוצלח



התחלת מו"מ

רק

לאחר הסכמה

עקרונית לקנייה



המרכז
לצמיחה פיננסית
מבית  בנק הפועלים



שלבי מו"מ



המצטיינים משקיעים יותר זמן בשלב ההכנה למו"מ

לא נכון

נכון

הכנה

הכנה טובה

לא

לוקחת הרבה זמן



הגדרת חלופה (BATNA)

הגדרת חלופה מיטבית למקרה

שהמשא ומתן לא מבשיל או מתפוצץ



הכל בראש





איתור מנוף

נושא שמאוד חשוב לצד
השני ופחות חשוב עבורי



Jasmine
ياسمين
יסמין



המרכז לצמיחה פיננסית
מבית  בנק הפועלים

נושא שפחות חשוב לי אבל חשוב לצד השני

העדיפות		נושאים למו"מ
שלהם	שלנו	
1	1	מחיר יומי
4	2	כמות ימים
2	4	תנאי תשלום
3	3	לו"ז ביצוע
5	5	עלות נסיעות



לסחור במנופים ולא לתת אותם ללא תמורה



Jasmine
ياسمين
יסמין



המרכז לצמיחה פיננסית
מנית בנק הפועלים

נסו לחלץ את המנופים
של הצד השני
ללא תמורה

העדיפות		נושאים למו"מ
שלהם	שלנו	
1	1	מחיר יומי
4	2	כמות ימים
2	4	תנאי תשלום
3	3	לו"ז ביצוע
5	5	עלות נסיעות

FREE



פתיחה



דגשים לשלב הפתיחה



להיות חיובי

שדר רצון חיובי לגבי ההתכנות של השיתוף הפעולה



שיחת חולין

לשיפור האוירה וחיזוק ההיכרות לקראת המיקוח



הצגת נושאים לדיון

ווידוא עם הצד השני שאין עוד נושאים נוספים על הפרק



משותף

ציינו את האינטרסים המשותפים

תשאול



יזע

=

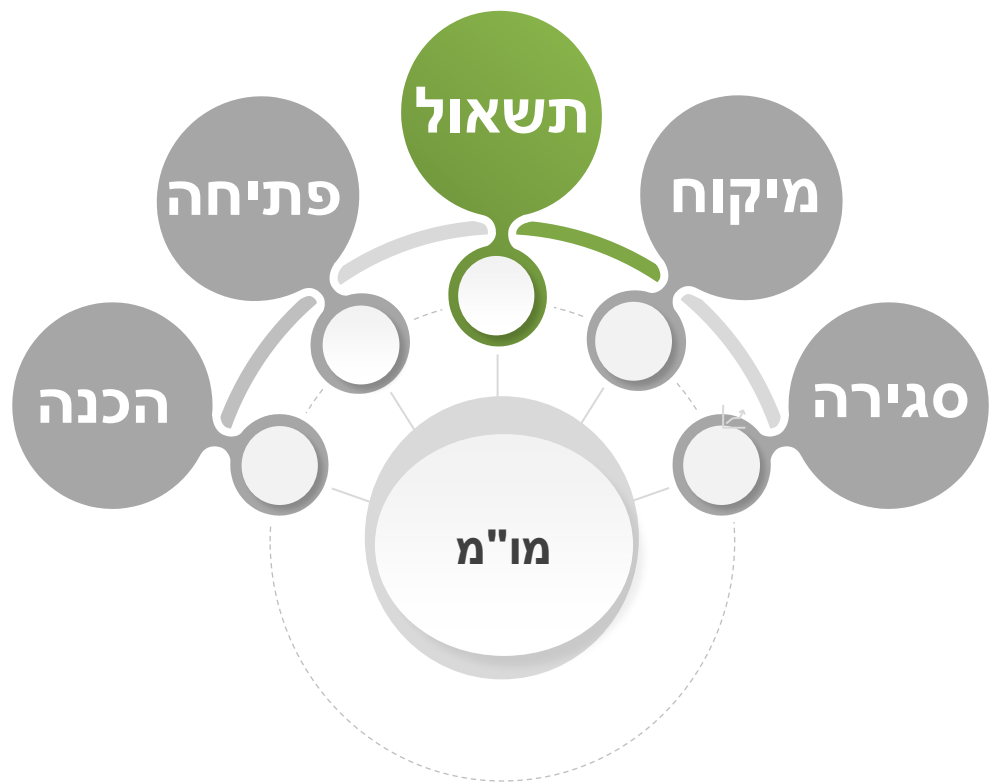
כוח



Jasmine
ياسمين
יסמין



המרכז לעסקאות ויזמות
מגזר תעשיית הפועלים



תשאול

1. מעודד אנשים לדבר
2. אני מוביל את הפגישה
3. איסוף מידע (חולשות)
4. תיקוף מידע קיים
5. איתור מנופים

שאלות פתוחות



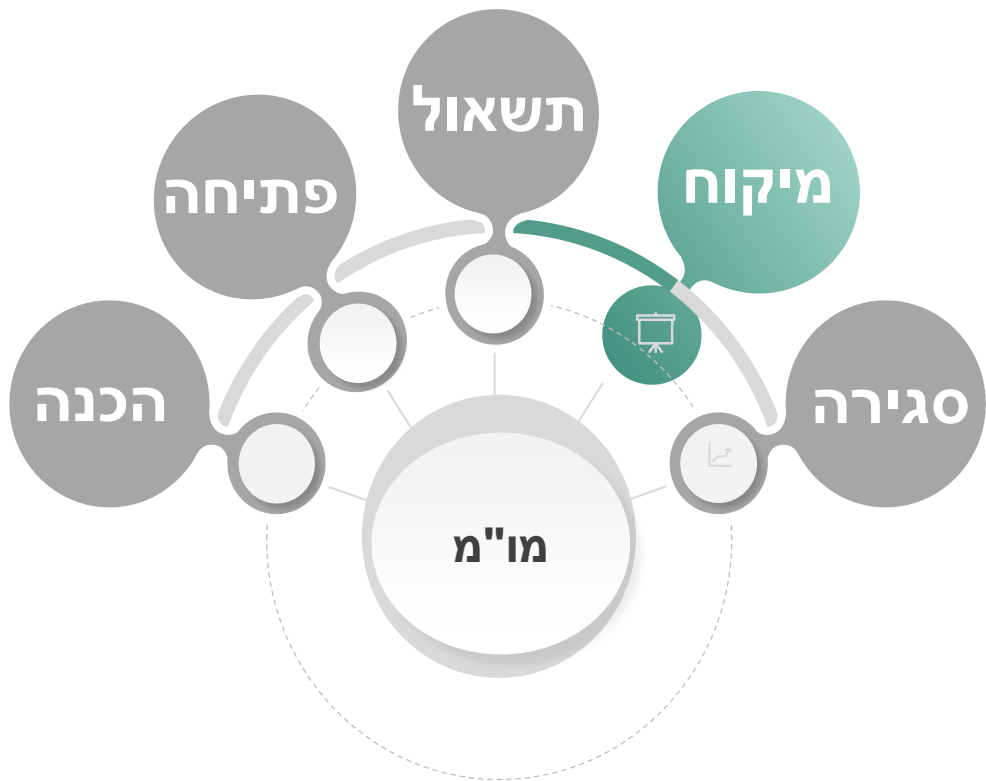
לאט





הקשיבו





מיקוח – אוירה רגועה



הימנעו מהצעות נגד
אשר יוצרות אוירה של
"סחר סוסים"



הקשיבו
תנו ללקוח לדבר גם אם הוא
חוזר על עצמו..



האטו
הובלת התהליך בקצב איטי
תחסוך התבצרות הצדדים



עזרים ויזואליים
יסייעו ללקוח לראות ולהבין מה
הוא קיבל עד כה



פסק זמן
בצעו עצירות טקטיות
לפי הצורך



התקפה מגננה
מעבר מדיבור לגופו של עניין
לגופו של אדם

מיקוח



תקשור המאמץ
לפני התקדמות לקראת הצד
השני למתן תחושת הישג



מסחר במנופים
התניית השימוש במנוף בקבלת
משהו מהצד השני

סקר מה יהיה המספר הבא

ספק של סחורה הציע סחורה במחיר של 1,880,000 ₪ .

במהלך מו"מ המוכר נתן הנחות במחיר:

- הנחה ראשונה 60,000 ₪ - < 1,820,000 ₪

- הנחה שניה 60,000 ₪ - < 1,760,000 ₪

מה להערכתך תהיה הנחה הבאה?

מיקוח – שיפור הישגים



הנחות קטנות
הנחות הולכות וקטנות למתן
תחושת התכנסות



תקשור המאמץ
לפני התקדמות לקראת הצד
השני למתן תחושת הישג



מסחר במנופים
התניית השימוש במנוף בקבלת
משהו מהצד השני



מספרים ואחוזים
שימוש משתנה בציון הקפיצות
בכסף או באחוזים



חזרה לעוגן
ציון מחדש של מחיר העוגן
הראשוני שהוצע לצד השני



שבירת מספרים
תקטין את הקפיצות
במהלך המו"מ



סגירה



סיכום פגישה



סיכום בכתב כולל
חלוקת אחריות



חזרה על האינטרסים
המשותפים



חיזוק העסקה

מיקוח

- מסחר במנופים
- תקשור המאמץ
- קפיצות הולכות וקטנות
- שבירת מספרים
- שימוש בעוגן
- פסק זמן

הכנה

- מציאת חלופה מיטבית
- דירוג כל הנושאים
- ואיתור מנופים

כללי

- אינטרסים משותפים
- כתנאי לקיום מו"מ
- הובלת התהליך לפי השלבים

תודה רבה...



052-3969798

itay@impacts.co.il

www.impacts.co.il

