

6 מפגשים
מקוונים, ימי א'
16:00-18:00
תחילת קורס
03.04.22

קורס ניהול אפקטיבי של משא ומתן ברכש IO

לקוח או ספק? עשית כבר מו"מ עם רבים בעבר...

אתה בטוח שאתה מכיר את ההתנהלות, האינטרסים, הטריקים וה"שטיקים" של הצד השני. אולם... עד שלא תהיה בצד השני ותחוה את צורת המחשבה, ההתנהלות ומערכות האילוצים שמנחה צד זה, לא תוכל אוביקטיבית להתמודד אתו באופן מיטבי.

אז מה עושים?

לומדים ממי שמכירים היטב! את שני הצדדים, ניהול מאות מו"מ מורכבים ובהיקפים כספיים גדולים ויודעים "מהיכן צומחות הרגליים"

התועלות המיידיות והמשמעותיות לך ולארגוןך:

ללקוח	לספק
<ul style="list-style-type: none">חסכון משמעותי בעלויותתנאי נלווים משופרים לעסקהיצירת קשר טוב ולטווח ארוך עם הספק דבר המבטיח שירות טוב יותר	<ul style="list-style-type: none">הגדלת נתח הפעילות עם הלקוחגידול משמעותי בסיכויי הזכייה בעסקאותיצירת קשר ארוך טווח עם הלקוח, המבטיח הקטנת התחרות והגדלת הרווחיות.

דגשים עיקריים:

- הקורס שם דגש על הפרקטיקה של ניהול מו"מ בתחום המחשוב בישראל.
- הקורס מועבר על ידי שני מנהלים בכירים בשוק המחשוב בישראל, כל אחד מהם בעל ניסיון בניהול מאות משאים ומתנים, הן מצד הלקוח והן מצד הספק.
- בקורס יקבלו המשתתפים ארגז כלים מעשיים להתמודדות טובה יותר עם משברים וכיצד ניתן לפתור מחלוקות באופן מיטבי.
- ההכשרה כוללת סימולציות ותרגולים בהנחיית המרצים, המשדרגים את אופן ההטמעה של החומר הנלמד בקרב משתתפי הקורס.

סט הכלים שילמד בקורס יאפשר למשתתפים לנהל תהליכי מו"מ אפקטיביים ולמקסם את פוטנציאל המו"מ, לטובת הארגונים אותם הם מייצגים.

המרצים בקורס:

צוריאל חורין - מעל 30 שנות ניסיון בתפקידי ניהול בכירים בחברות IT בינלאומיות וישראליות. שימש במגוון תפקידים ביניהם: מנכ"ל בחברות: FRS - I Tech-Mahindra Israel, SI/XOR. סמנכ"ל בכיר בחברת נס, חבר הנהלה/סמנכ"ל בחברות IBM, EDS, HP ומטריקס-FCT. בנוסף, יזם וניהל סטרטאפ בתחום 'חסכון ארוך טווח'. במהלך שנות עבודתו צבר ניסיון רב בתהליכי מו"מ מורכבים במגוון רחב של תחומים.



דוד טוביאס-מעל 22 שנות ניסיון כמנהל מערכות מידע ראשי (CIO) וחבר הנהלה: בתעשייה האווירית לישראל, בבנק ישראל, באוניברסיטה העברית בירושלים, סמנכ"ל באלקטרה מוצרי צריכה וראש אגף פיתוח מערכות מידע וסגן המשנה למנכ"ל בבנק לאומי. ניהול מאות מו"מ עם ספקי חברות החומרה, התוכנה והשירותים, בישראל ובעולם. מרצה ויועץ בכיר בתחומי טכנולוגיות המידע



תכנים עיקריים של הקורס

- עקרונות המו"מ
- ייחודיות המו"מ בתחום המחשוב
- חסמים במו"מ ודרכי ההתמודדות
- סוגי מו"מ
- ההכנות למו"מ
- שלבי המו"מ
- אסטרטגיות וטקטיקות מו"מ - כיצד לבחור את המתאים לנו
- מקרים ותגובות. ארגז כלים - איך ומתי משתמשים
- מו"מ בין תרבותי
- תחקור ותחזוקת ההסכם

מתי ואיך?



6 מפגשים מקוונים

ימי א', החל מ - 03/04/2022
בשעות 16:00-18:00

עלות לחבר הלשכה לטכנולוגיות
המידע בישראל: ₪ 650

עלות לאינו חבר הלשכה לטכנולוגיות
המידע בישראל: ₪ 950

ניתן לקיים קורס ייעודי לארגון באתר הלקוח

צרו איתנו קשר לפרטים ומידע נוסף
מזכירות הלשכה: 03-9040997 מייל: info@israel-it.org