

מפגשי משא ומתן מקצועיים ליועצים משפטיים

טקטיקה / לחשיבה מקצועית



בלווי מקצועי מהפרקטיקה
אורי לבנון, יועמ"ש עורק קפיטל



בהנחיית
ונסה סיימן

שלא בשונה מהליך משפטי, משא ומתן הינו כל ניסיון להניע אדם אחר מפעולה אחת לפעולה שנייה אולם בהבדל מההליך המשפטי, הנעה לפעולה בבית המשפט אינה דומה להנעה לפעולה במסגרת המשא ומתן ישיר.

כאן נכנס לפעולה ארגז הכלים של עורך הדין כנושא ונותן:

מהי הכנה ראויה למשא ומתן?

כיצד ניתן לשלב בין שני ההליכים הללו על מנת להשיא את המירב עבור הלקוח? ועבור העסקה?

מהו ההבדל בין תפקידו של עורך הדין בביצוע עסקה לתפקידו המשפטי הקלאסי?

מפגש זה יעניק למשתתפים דרך הסתכלות ייחודית על תהליכי משא ומתן במסגרת עבודתם כעורכי דין וירחיב את דרכי התמודדותם עם סיטואציות המשא ומתן השונות – בבית המשפט, במסדרונותיו, בהליך גישור או כמייצגים צד במסגרת עסקה העתידה להיחתם.

המפגש יעניק סדרה של כלים פרקטיים ואופרטיביים לשיפור ביצועי המשא ומתן של עורכי הדין ולהעביר את ההתנהלות במשא ומתן מהתנהלות אינטואיטיבית למבוססת מחשבה ומתוכננת.

◀ המפגש יכלול, בין היתר, את התכנים הבאים:

- עקרונות תפיסת משא ומתן מקצועית: הכובעים הכפולים – יועץ משפטי או נושא ונותן?
- שפת המשא ומתן המקצועית – אלטרנטיבות, אופציות וקריטריונים למשא ומתן;
- עיקרון העל במשא ומתן- המעבר מעמדות לאינטרסים;
- טיפולוגיות אישיות במשא ומתן: כלים לאבחון וזיהוי נקודות להפעלת עורך הדין של הצד השני;
- משא ומתן ממקום של כוח או חולשה? מאזן הכוחות והשפעתו על הליך המשא ומתן;
- הטיות פסיכולוגיות מובילות במשא ומתן;
- עקרונות משא ומתן במיילים – The art of E-negotiation;
- התמודדות עם נושאים ונותנים קשים;
- עקרונות לקראת פגישת משא ומתן – 5P's