

סדנת משא ומתן מקצועית ליועצים משפטיים

טקטיקה / לחשיבה מקצועית



**בלווי מקצועי מהפרקטיקה
אורי לבנון, יועמ"ש עורק קפיטל**



**בהנחיית
ונסה סיימן**

היועץ המשפטי מאזן בין אינטרסים שונים של החברה. מחד, שמירה על העדר חשיפה וצמצום סיכונים ומאידך – קידום רווחיות, שמירה על התפתחות החברה והשקעותיה לעתיד. ניהול המתח הזה מחייב בקיאות מעמיקה עם מקצוע המשא ומתן. כיצד ניתן לנהל את האינטרסים השונים בשם החברה ולעשות זאת באופן שיקדם את העסקה, שיצמצם את הנזק או שיאפשר לחברה להגיע לשיאים חדשים?

כאן נכנס לפעולה ארגז הכלים של עורך הדין כנושא ונותן

מהו ההבדל בין משא ומתן למיקוח?

מהי הכנה ראויה למשא ומתן?

כיצד ניתן לגייס את הלקוחות הפנימיים בחבר לקידום פעילותם תוך שמירה על האינטרסים המשפטיים של החברה?

סדנה זאת תעניק למשתתפים דרך הסתכלות ייחודית על תהליכי משא ומתן במסגרת עבודתם כיועצים משפטיים ותרחיב את דרכי התמודדותם עם סיטואציות המשא ומתן השונות.

הסדנה תעניק סדרה של כלים פרקטיים ואופרטיביים לשיפור ביצועי המשא ומתן של יועצים משפטיים ותסייע בהעברת ההתנהלות במשא ומתן מהתנהלות אינטואיטיבית למבוססת מחשבה ומתוכננת.

◀ הסדנה תכלול, בין היתר, את התכנים הבאים:

- עקרונות תפיסת משא ומתן מקצועית: הכובעים הכפולים – יועץ משפטי לעומת 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