



מעלימים

המרכז החרדי לניהול וישוב סכסוכים



**תפסיק
ללכת**

בין הטיפוח

ההכשרה המלאה
לגישור וישוב סכסוכים

מנהל מוסד, מנהל עסק, יועץ נדל"ן

- בטוח, סמכותי, מוערך? יש דבר כזה!

מנהיגות שקטה שיוצרת חיבור והערכה היא לא חלום - זו אסטרטגיה מובנית.

- מחזור 2 -



כמה אנרגיה אתה מבזבז על קונפליקטים?

אתה מוטרד מכך ש:

בכל מהלך אסטרטגי, עסקי או פדגוגי אתה נתקל בקונפליקטים מורכבים עקב ניגודי אינטרסים מובנים בין בעלי העניין. מכיוון שכולם נמנים על קהלי היעד החיוניים שלך – אסור לך לאבד אף אחד מהם.

מתיש אותך ש:

בכל צעד ניהולי או עסקי אתה נדרש "ללכת בין הטיפות", לפעול מתוך חשש מתמיד, ולתהות מה יהיה הפיצוץ הבא.

סוחט אותך ש:

אתה משקיע אנרגיות ומשאבים אדירים כדי להכיל ולנווט, להרגיע ולשכנע, לתווך ולרתום – במאמץ בלתי נלאה שלא תמיד זוכה להערכה.

נמאס לך ש:

עסקאות מעולות שהשקעת בהן חודשים מתפוצצות בשניות האחרונות רק בגלל משחקי אגו.

עובד או מורה מתבצר בעמדתו בחוסר ענייניות ומחבל באקלים הארגוני.

המוניטין שבנית בדם וביזע נפגע בגלל שטויות או דברים שוליים לכאורה.

היית משתוקק ש:

פחות – אם בכלל – תיאלץ לספוג פגיעות, חוסר הערכה או התנהלות לא הוגנת. אתה מנהל מוכשר ומקצועי, אבל בסופו של דבר אתה בן אדם עם רגשות, שרוצה לשמור על החוסן והאנרגיה שלו.

גם לך מגיע:

לבוא הביתה בסוף יום עבודה מפרך בלי להיות טרוד במלחמות מתישות שאתה יודע – גם באמות צדק אובייקטיביות – שהן לגמרי מיותרות.

מותר לך לשאוף:

להיות מנהל ואיש עסקים אסרטיבי, בעל סמכות חסינה, שמוביל את המוסד או העסק ביד רמה – ובו זמנית נשאר אהוב, מוערך ומכובד על כל הגורמים בשטח.



הורדת טמפרטורה מהירה:

כניסה לתוך אירוע מורכב בשיא העוצמה וניטרול הלהבות בתוך דקות.

החזרת צדדים לשולחן הדיונים:

טקטיקות לרתימת גורמים מבוצרים – גם לאחר הכרזה על נתק מוחלט ומבוי סתום.

שיקום סמכות ומוניטין:

כלים אסטרטגיים לבנייה מחדש של האמון והמעמד הניהולי ביום שאחרי המשבר.

הגיע הזמן למהפך: תוכנית המנהלים של "משלימים"

מכון "משלימים" השיק בהצלחה את תוכנית הלימודים המתקדמת בישראל, המאגדת מודלים מקצועיים מעולמות הניהול, ניטרול הסכסוכים, הדיבייט, כוח ההשפעה ואומנות השכנוע – בהתאמה מדויקת ובלעדית לתפקידי ניהול מוסדות, מנהלי עסקים ויועצי נדל"ן.

מנאן והלאה – השליטה במגרש חוזרת לידיים שלך.

המהפך: מאסטרטגיה מונעת - ועד לניהול משברים

הפתרון כבר כאן - - -

אתה מבין היטב שכדי לעצור את המעגל המתיש הזה אי אפשר להמשיך להגיב למשברים באופן מקרי. אתה חייב אסטרטגיה מונעת שתייתר את הסכסוך מראש. מגיע לך לסגל מודלים מעשיים ולהטמיע אותם בטבעיות בכל הספקטרום הניהולי והעסקי שלך.

ומה עושים כשהמשבר כבר בעיצומו?

התוכנית אינה מסתפקת רק במניעה. היא מעניקה לך ארגז כלים אקטיבי לניהול מצבי קיצון וקונפליקטים חריפים בשטח.

מה תקבלו במסגרת ההכשרה?



תקשורת בונה אמון וסמכות ניהולית:

כלים לתקשורת פתוחה, מניעת אי-הבנות, הובלת שיחות מאתגרות, הצבת גבולות ושמירה על סמכות - במינימום חיכוך.

אומנות ניהול המשא ומתן וסגירת קצוות פיננסיים:

אסטרטגיות להתמודדות מול ספקים ולקוחות תובעניים, גישור על פערם כספיים והגנה על הרווחיות.

פיצוח התנגדויות וניטרול אגו:

זיהוי פחדים עמוקים (קיפוח, ניצול) ופירוק משחקי כוח אמוציונליים רגע לפני החתימה.

חוסן ניהולי ומניעת פיצוצים:

זיהוי מוקדם של סימני אזהרה ושפת גוף, ופתרון תסכולים עוד כשהם קטנים לשמירה על יציבות הארגון.

מיקוד ניהולי פרונטלי: (16 מפגשים)

למידה פרקטית וממוקדת לניהול השוטף בלבד (נושאים אישיים הועברו למסלול הדיגיטלי).

בנוס דיגיטלי: (16 מפגשים נוספים)

קורס כפול לצפייה חופשית, המכסה גישור משפחתי וקהילתי: שלום בית, גירושין, סכסוכי שכנים, ממונות, שותפויות ועוד.

פורום מנהלים אקסקלוסיבי:

חברות בקבוצת Google Groups סגורה להתייעצות בזמן אמת, שיתוף דילמות ויצירת שיתופי פעולה.

תעודה מקצועית:

תעודה מטעם מכון 'משלימים' בניהול ויישוב סכסוכים למסיימים שיעמדו בדרישות.

ערכת עזר יישומית:

חוברות עבודה, תקצירים מנהליים, דפי תרגול וחומרים לניסוח הסכמים.

סימולציות "על רטוב":

תרגול מעשי של מקרי קצה מעולם הניהול, החינוך והנדל"ן בקבוצות קטנות.

איך בדיוק תהפוך למגשר ומנהל משברים שכולם סומכים עליו?

ההכשרה של מכון "משלימים" לא נשארת בתיאוריה. הדרך שלך לבניית סמכות ויכולת גישור מעשית מבוססת על שיטה מובנית שלוקחת אותך צעד אחר צעד מהיסודות ועד לשליטה מלאה בשטח:

1 יסודות הגישור והבנת הפסיכולוגיה

כאן תלמד את הבסיס האמיתי של שפת הגישור ויצירת שיח בטוח, מכיל ומניע לפתרון כבר מהרגע הראשון. נצלול לעומק הפסיכולוגיה שעומדת מאחורי סכסוכים קשים, נבין איך אנשים מגיבים במצבי לחץ, ותקבל את הכלים המדויקים לזהות אינטרסים סמויים ומניעים נסתרים המסתתרים מאחורי מילים טעונות ואגו.

2 סימולציות חיות ופרקטיקה

זה הזמן שלך לתרגל ולהשתכשף. לאורך כל המפגשים תשתתף בסימולציות חיות המבוססות על מקרי קצה אמיתיים מעולם הניהול, החינוך והעסקים. תתרגל קבלת החלטות תחת לחץ, תתמודד עם צדדים עקשנים, ותסיים את הקורס עם משוב אישי, ממוקד ומקצועי מהמנחים שישייף את היכולות שלך לרמה הגבוהה ביותר.

3 כלים מתקדמים לשליטה במגרש

נצלול עמוק יותר לטכניקות מתקדמות של ניהול משא ומתן קשוח בארבע עיניים ובפורום משותף. תלמד כיצד לזהות ולנטרל מניפולציות ומשחקי כוח בזמן אמת, איך להתמודד עם התנגדויות קצה בחדר הדיונים, ותתרגל ניסוח מקצועי של הסכמים יציבים ובני קיימא שמחזיקים מעמד לאורך שנים.

4 נסיון מעשי וביטחון בשטח

השילוב הייחודי בין הידע התיאורטי לתרגול האינטנסיבי מעניק לך את הביטחון העצמי ואת ארגז הכלים היישומי לצאת אל השטח. תדע בדיוק איך לפתוח פגישה, איך להרגיע סערת רגשות, ומתי להשתמש בכלי ניהולי וגישורי כדי להוביל כל משבר קשה להסכמה שקטה ומוחלטת.

5 ליווי מקצועי ותמיכה מתמשכת (גם אחרי הקורס!)

במכון "משלימים" אתה אף פעם לא לבד. עם סיום הלימודים, תהפוך לחלק מקהילת הבוגרים האיותית שלנו. במרחב הקהילתי הזה תוכל להמשיך להתייעץ בדיסקרטיות, לשתף דילמות מורכבות שעולות לך מהשטח, לקבל הכוונה ותמיכה מקצועית שוטפת, וליצור קשרים ושיתופי פעולה עסקיים יקרי ערך עם מנהלים ועמיתים ברמה שלך.

מפת דרכים 4 חלקים להצלחה

מבנה הקורס מחולק אסטרטגית
לארבעה שלבי התפתחות המרכיבים את
השליטה המלאה בניהול קונפליקטים:

חלק א':

מניעה מראש – ביסוס סמכות ומנהיגות שקטה

מפגשים
1 - 4

בניית זירת השיח, חיבור מהיר וביסוס מעמד שקט.

חלק ב':

תורת הגישור במצבי קונפליקט ומשבר.

מפגשים
5 - 8

התערבות מקצועית כאשר המשבר כבר בעיצומו
וכל הדרכים הרגילות נחסמו.

חלק ג':

**אומנות משא ומתן, דיבייט וטקטיקות השפעה
ושכנוע.**

מפגשים
9 - 12

מעבר מהתבצרות בעמדות קשיחות לשיתוף פעולה
וחתימה.

חלק ד':

יישום הלכה למעשה ופתרון משברים.

מפגשים
13 - 16

פתרון קונפליקטים מורכבים בשטח מול עובדים,
ספקים, לקוחות, הורים ושותפים.



הרב יוסף אשר

יועץ ומאמן אישי וזוגי שידין רב לו בהצלחת משפחות רבות



הרב יוסף ברקוביץ

יועץ מומחה בתחום שלום בית



הרב משה ליבוביץ

טוען רבני ועורך דין, יו"ר לשכת הטוענים הרבניים, מומחה ליישוב מחלוקות בהסכמה.



סגל מנחים מאסטר

המומחים המובילים שינחו אתכם כיצד לאורך 16 המפגשים:



הרב מנחם סוכות

יועץ ומומחה בכיר לטיפול ומניעת קונפליקטים מורכבים במצבי ניכור הורי.



הרב אוריאל ביטון

מהמגשרים הבכירים בציבור, עם הצלחות מוכחות במאות תיקי משפחה וקהילה מורכבים.



הרב אהרן פרידמן

יועץ בכיר בארץ ובעולם, מחבר הספרים "בתוך המשפחה" גם אתה יכול – מומחה ליחסים בין-דורות.



הרב אברהם פרדס

מייסד ומנכ"ל מרכז פרדס



הרב נתן רוזן

מרצה בכיר ויועץ אסטרטגי להנהלות וצוותי מפתח בארגונים גדולים. מומחה לפיתוח מיומנויות דיבייט.



הרב ערן משה מרגלית

מגשר מוסמך, בעל ניסיון רב מאז 2005. מומחה להובלת תהליכי משא ומתן מורכבים ורתימת צדדים מבוצרים.



עו"ד מיכאל צור

מנחה בכיר ומומחה בינלאומי למשא ומתן



הרב גבריאל כהן

פסיכותרפיסט ומנחה קבוצות, מומחה לפסיכולוגיה של מצבי קונפליקט וחוסן ארגוני.



הרב חיים צבי יאקאב

מבכירי המאמנים והיועצים להנהגה וניהול במגזר. מומחה להנעת עובדים ופיתוח חוסן ארגוני.



הדיין הרה"ג

ר' יהונתן קראם שליט"א

מו"צ בבד"ץ היכל המשפט ויו"ר מכון ממון כהלכה



הדיין הרה"ג

ר' מיכאל חיים רוטמן שליט"א

דיין בבד"ץ היכל המשפט ויו"ר מרכז אבן הטוען



הרב שלום קמינר

יועץ ומפקח במערכת החינוך מוביל שיטת משלימים במערכת החינוך

חלק א'

מפגש 1 חקשורת ממוקדת מטרה: מעבר משיח מגיב לשיח מוביל וענייני מול צוות, לקוחות וספקים.
מפגש 2 סמכות שקטה: ביסוס מרות טבעית ומכובדת, והתמודדות שקטה עם מורים או עובדים שאינם מצייתים.
מפגש 3 אומנות הראפור: טכניקות ליצירת כימיה מהירה ואמון מוחלט מול הורים מתלוננים או לקוחות קשים.
מפגש 4 הקשבה פעילה ככלי שליטה: הקשבה אסטרטגית המזהה מוקדי תסכול ושולטת במידע קריטי עוד לפני פיצוץ.

חלק ב'

מפגש 5 אומנות ויסודות הגישור: כניסה לתפקיד המגשר המקצועי ויצירת מבנה תהליך בטוח לפתרון משברים קשים.
מפגש 6 פסיכולוגיה ושפת הגוף: קריאת שפת גוף, זיהוי הבעות פנים, ואיתור מגננות או מוכנות לפשרה בשולחן הדיונים.
מפגש 7 איתור מניעים וצרכים: קילוף עמדות נוקשות וחשיפת הצרכים והאינטרסים האמיתיים של הצדדים בסכסוך.
מפגש 8 פגישת הגישור הלכה למעשה: הובלת הפגישה המשותפת והפגישות הנפרדות, וטיפול בהתנגדויות קצה.

חלק ג'

מפגש 9 אומנות המשא ומתן: התנהלות נכונה מול ספקים קשוחים וסגירת קצוות פיננסיים ללא אובדן רווחים.
מפגש 10 יסודות הדיבייט: פיתוח כושר ביטוי חד, דעתנות מנצחת ותגובה מדויקת תחת לחץ או עימות מילולי.
מפגש 11 תורת השכנוע ונטרול מניפולציות: שימוש בטריגרים פסיכולוגיים להנעת עובדים, לצד זיהוי ונטרול טקטיקות השפעה ומניפולציות של הצד השני.
מפגש 12 רחימה וסגירה: פירוק מוקשי האגו של הרגע האחרון המונעים חתימה והבאת הצדדים להסכמת Win-Win.

חלק ד'

מפגש 13 דיני עבודה וניסוח הסכמים: עריכת הסכמי עבודה חסינים ופתרון סכסוכי שותפים וספקים במעטפת ההלכתית והמשפטית.
מפגש 14 ממשבר לצמיחה: שיקום מוניטין וסמכות לאחר פיצוץ, והטקטיקות להחייאת עסקאות שהתפוצצו.
מפגש 15 פאנל מעשי – קונפליקטים בחינוך: סימולציות חיות של הנהלה מול מורה לא צייתן או הורה זועם בלשכה.
מפגש 16 פאנל מעשי – קונפליקטים בעסקים: תרגול "על רטוב" של סכסוכי עובדים, לקוחות כועסים וספקים ברגעי קצה.
מפגש 17 סיום הקורס: סעודת סיום בהשתתפות אנשי מעלה ובתוכנית מיוחדת - חלוקת תעודות ע"י רבנים ודיינים שליט"א

תקשורת ממוקדת מטרה: להוביל את השיח במקום להיגרר אליו

מעבר משיח מתגונן ומגיב לשיח מוביל:

כיצד לנהל דיונים מורכבים בצורה עניינית, לנסח מסרים חדים שאינם משאירים מקום לפרשנויות כפולות, ולמנוע מראש "פיצוצים" ברגעים רגישים.

מודל התקשורת האסרטיבית:

שיטות פרקטיות לניהול שיחות משמעת והערכה מול עובדים או אנשי צוות, מניעת אנטגוניזם מול ספקים קשוחים, ונטרול החשדנות הטבעית של לקוחות וקונים פוטנציאליים מהרגע הראשון.

הובלת זירת הדין הניהולית:

כלים מעשיים לשמירה על פוקוס ומניעת גלישה של השיחה למחזזות אישיים או למאבקי כוח מתישים.

סימולציה יישומית:

תרגול פתיחת שיחה מורכבת והובלתה למסלול ענייני, מהיר וממוקד פתרון.

סמכות שקטה: להציב גבולות ברורים בלי להרים את הקול

פסיכולוגיית הסמכות הניהולית והעסקית:

איך לייצר נוכחות מובילה המבוססת על הערכה ומקצועיות, ולהעביר החלטות או "גזירות" פחות פופולריות במינימום התנגדות מצד הכפופים אליך.

התמודדות עם התנגדויות וחוסר צייתנות:

טקטיקות לטיפול מהיר ושקט באנשי צוות שאינם נשמעים להוראות, מניעת מאבקי כוח סמויים בתוך צוותי עבודה, וקביעת גבולות ברורים מול לקוחות תובעניים המנסים לשנות את תנאי המשחק.

ניהול ההליך ביד רמה:

כלים אסטרטגיים למתווכים ומנהלים לשמירה על שליטה מלאה בקצב התקדמות העסקה או הפרויקט, ומניעה מהצדדים לעקוף אותך או לנהל משא ומתן מעל הראש שלך.

סימולציה יישומית:

תרגול התמודדות עם סירוב מפורש או התנגדות פסיבית לקבלת סמכות ניהולית.

אומנות הראפור: לפצח את השריון של הצד השני בתוך 30 שניות

שידור והקרנה:

התאמת שפת הגוף, הטונציה וקצב הדיבור לטיפוס האישיות שמולך בזמן אמת, כדי לייצר תחושת נוחות, פתיחות ובטחון מהרגע הראשון.

המסת מגננות ורכישת אמון:

כיצד להוריד את טמפרטורת הדיון מול לקוחות כועסים, הורים מתלוננים שמגיעים בטונים גבוהים, או ספקים שרואים בך יריב ולא שותף.

בניית מעמד של גורם מקצועי מוסכם:

יצירת עוגן של בטחון ואמינות שגורם לקונים, מוכרים או שותפים עסקיים להסיר את החשש מקיפוח או ניצול ולהישען על הליווי שלך בעיניים עצומות.

סימולציה יישומית:

יצירת חיבור מהיר וממסס התנגדות מול "צד שני" קשוח ומבוצר.

הקשבה פעילה למניעת חיכוכים ביום-יום

טכניקות הקשבה חוקרת ומנווטת:

מעבר מהקשבה פסיבית להקשבה אקטיבית שמובילה את השיחה לנקודה הרצויה ומקלפת מהצדדים את המגננות.

זיהוי מוקדם של מוקדי חיכוך:

זיהוי תסיסה שקטה בקרב צוות העובדים, תסכול מצטבר של לקוחות, או כחדים סמויים של קונה ומוכר, ומתן פתרון מונע כשהבעיות עוד קטנות.

הבנת האינטרס שמאחורי המילים:

איך לזקק את המניע האמיתי של הצד השני (כמו כחד מהתחייבות פיננסית, שחיקה בעבודה או צורך בחיזוק מעמדו) מתוך אמירות מעורפלות או צעקות.

סימולציה יישומית:

איתור הבעיה האמיתית בשיחה שבה הצד השני מתחמק, מעורפל או מסרב לשאת פעולה באופן ישיר.

אומנות ויסודות הגישור: להוביל את המשבר כמגשר מקצועי

המעבר הניהולי מתפקיד השופט לתפקיד המגשר:

למה כפייה של פתרון מלמעלה מייצרת שקט זמני בלבד, ואיך הליך גישור נכון מייצר שלום יציב בר קיימא.

מבנה ושלבי הליך הגישור המקצועי:

תהליך העבודה, הצבת חוקי יסוד בחדר הדיונים, וניהול הפגישות המשותפות בצורה מסודרת ובטוחה.

ביסוס סמכות המגשר כמנהיג הליך מוסכם:

יצירת מרחב ניטרלי ומקצועי שמשרה ביטחון על הצדדים ומאפשר להם להביע את טענותיהם ללא פחד.

סימולציה יישומית:

פתיחת הליך גישור, הגדרת חוקי השיח ורתימת הצדדים לכללי המשחק המשותפים.

פסיכולוגיה ושפת הגוף: לקרוא את השטח מעבר למילים

הבסיס הרגשי והפסיכולוגי במצבי לחץ:

ניתוח מנגנוני הגנה, כעס והתגוננות אצל הורים כועסים, מורים מתוסכלים או שותפים עסקיים החשים מאוימים.

פענוח שפת גוף ואינטונציה:

זיהוי סימני שקר, חוסר ביטחון, הסתרת מידע או מוכנות לפשרה באמצעות קריאת הבעות כנים מיקרוסקופיות ומחוות גוף לא מודעות.

שימוש במידע לחשיפת האמת:

כיצד המגשר או המנהל משתמש במידע הלא-מילולי כדי לכוון את השאלות ולפצח את המבוי הסתום מול לקוחות וספקים בשולחן.

סימולציה יישומית:

זיהוי מניעים ורגשות של הצד השני לפי שפת גופו בלבד במהלך שיחה טעונה.

איתור מניעים וצרכים: פיצוח הפער שבין "רוצה" ל"צריך"

ההבדל הקריטי בין עמדות לצרכים: למה התעקשות של מורה על סעיף מסוים, או של לקוח וספק על סכום כספי ספציפי, היא לרוב רק מסווה לצורך אחר לגמרי (כמו הערכה, ביטחון או אגו).

טכניקות תשאול וקילוף שכבות:
שימוש בשאלות פתוחות, מעגליות ומזקקות כדי להגיע לשורש הבעיה האמיתי שמונע מהצדדים להתקדם.

פירוק "משחק סכום אפס":
הפיכת השיח ממאבק של "אני מנצח ואתה מפסיד" לשיח יצירתי המגדיל את העוגה ונותן מענה לצרכים של כולם.

סימולציה יישומית:
קילוף עמדות נוקשות של לקוח או עובד וחשיפת האינטרס האמיתי שמסתתר מאחוריהן.

פגישת הגישור הלכה למעשה: משיח תקוע להסכם חתום

ארכיטקטורה של פגישת גישור משותפת:
חלוקת זמני דיבור, מניעת התלקחויות והטחת האשמות, ושמירה על מסלול מקצועי וענייני.

ניהול פגישות נפרדות ככלי טקטי מנצח:
מתי ואיך לפצל את הצדדים, כיצד לחשוף את "הקו האדום" האמיתי שלהם בשיחה בארבע עיניים, ואיך להחזיר אותם מוכנים לסגירה.

טיפול בהתנגדויות קצה בזמן אמת:
פתרונות מידיים ואסטרטגיים למצבים שבהם אחד הצדדים מאיים לכופץ את המפגש ולעזוב את החדר.

סימולציה יישומית:
הובלת תהליך מלא של פגישות נפרדות, העברת מסרים וגיבוש הבנות ראשוניות להסכם.

אומנות המשא ומתן: לפצח עמדות קשיחות ולשלוט במגרש הפיננסי

פיצוח עמדות קצה ומבוי סתום: טקטיקות יישומיות לניהול משא ומתן קשוח מול ספקים דומיננטיים המנסים להעלות מחירים, לקוחות מכתח המאיימים לעזוב, או צדדים לעסקת נדל"ן שמתבצרים בדרישות כספיות מופרזות.

מודלים מתקדמים של משא ומתן בשטח: זיהוי סגנון הניהול של הצד השני (תחרותי, וותרן או משתף פעולה) והתאמת האסטרטגיה הנגדית בזמן אמת כדי למקסם רווחים.

הערכת חלופות וחישוב גבולות ויתור: כיצד להגדיר בצורה מדויקת את נקודת היציאה שלך מבלי להשאיר כסף על הרצפה ומבלי לפגוע ברווחיות או באינטרס המערכתי של המוסד.

סימולציה יישומית: ניהול משא ומתן רב-אינטרסים מול ספק או צד לעסקה עקשן במיוחד.

יסודות הדיבייט: לשכנע בעזרת טיעונים חדים ולענות במדויק תחת לחץ

חוקי הדיבייט וההשפעה האפקטיבית: בניית מבנה טיעון לוגי מושלם שמקשה על הצד השני להתווכח, להעלות טענות נגד או להסיט את הדיון מהעיקר.

מהירות תגובה וקור רוח בזמן עימות: כיצד לענות במדויק ובחדות מול שאלות קשות של עובדים, התנגדויות של הורים וצוות, או ניסיונות של לקוחות להוריד מחירים ברגע האחרון.

דע איך להשיב: שימוש בחשיבה אסטרטגית מהירה כדי למנוע היגררות לוויכוחים מתישים ואמוציונליים השוחקים את הסמכות הניהולית והעסקית שלך.

סימולציה יישומית: תרגול עימות מילולי ("ראש בראש") מול התנגדות פומבית וקולנית להחלטה ניהולית או עסקית.

תורת השכנוע ונטרול מניפולציות: להוביל את שיח ההשפעה ולהישאר מוגן

חוקי ההשפעה והשכנוע במעשה:

שימוש בטריגרים פסיכולוגיים מוכחים של הדדיות, סמכות ועקביות כדי לרתום את הצד השני לדרך שלך ללא הפעלת לחץ כוחני.

הנעה ורתימה של צוותים ולקוחות:

איך להציג משימות מורכבות או שינויים ארגוניים בצורה שגורמת לצוות להתגייס למשימה, ולספק שירות ברמת מחויבות גבוהה.

זיהוי ומניעת מניפולציות בשטח: פיתוח "רדאר" לזיהוי מהיר של מניפולציות רגשיות, משחקי כוח סמויים, טקטיקות השחרה או ניסיונות של הצד השני לייצר תחושות אשם או לחץ זמן מלאכותי כדי לסחוט ויתורים.

טכניקות הגנה ונטרול בזמן אמת: ארגז כלים מעשי להדיפת מניפולציות באסרטיביות ובאלגנטיות, החזרת השיחה למסלול ענייני, ושמירה על האינטרסים הפיננסיים והניהוליים שלכם מבלי להיגרר לעימות אישי.

סימולציה יישומית:

תרגול עמידה מול לקוח, עובד או ספק המשתמש במניפולציה מתוחכמת, והובלת השיחה לסגירה בתנאים שלכם.

רתימה וסגירה: להמיס את תחושת הקיפוח ולהביא את כולם לחתימה

טכנולוגיית ה-Win-Win המעשית:

כיצד להוביל צדדים בעסקה או עובד ומעביד החשים מקופחים או מנוצלים, להבנה הדדית שיש מספיק ערך לכולם בשולחן.

פירוק מוקשי האגו של הרגע האחרון:

התגברות על פחדים, עקשנות ורצון "לנצח" שמונעים חתימה על חוזים או הסכמים קריטיים שעות ספורות לפני סגירה.

עיגון ההסכמות ליציבות ארוכת טווח:

יצירת מנגנונים שמבטיחים ששני הצדדים יצאו מרוצים ומחויבים לביצוע ההסכם ללא חרטות.

סימולציה יישומית:

הבאת קונה ומוכר או מעסיק ועובד מסוכסכים לנקודת חתימה חגיגית על הסכם שלם.

ההסכם החסיין: דיני עבודה, שותפויות וניסוח משפטי

דיני עבודה ללא מוקשים:

סקירה יישומית של זכויות עובדים, הגדרות תפקיד, שעות עבודה, חופשות ופיצויים. כיצד לפתור סכסוכי שכר או פיטורים בצורה שקטה, מכובדת ומעוגנת.

הסכמי שותפים וספקים חסינים:

ניסוח הבנות מסחריות ושותפויות עסקיות בצורה ברורה שאינה משאירה פרצות, מנהלת סיכונים נכון ומונעת סכסוכים עתידיים.

עריכת מסמכי הבנות בנדל"ן:

יצירת ניירות עבודה, סיכומי פגישות והבנות מקדמיות המונעים מחלוקות על דמי תיווך, עמלות או תנאי בלעדיות.

סימולציה יישומית:

ניסוח של סעיף הסכמות מורכב מתוך מקרה מחלוקת אמיתי בין שותפים או מעסיק לעובד.

ממשבר לצמיחה: הצלת עסקאות שהתפוצצו ושיקום ארגוני

טקטיקות להחייאת עסקאות מבוטלות:

מה עושים כאשר לקוח, קונה או מוכר מודיעים בדרמטיות ש"העסקה מבוטלת והכל קורס", וכיצד רותמים מנגנונים פסיכולוגיים כדי להחזיר אותם לשולחן.

ניהול משברים פנים-ארגוניים:

התמודדות עם הדלפות, שמועות או מחלוקת פומבית קשה בתוך המוסד או החברה, ומניעת זעזועים בעסק או כגיעה בשירות.

ביצור מחדש של הסמכות והמוניטין:

כיצד מנהל מוסד או עסק אוסף את השברים אחרי משבר קולני, מחזיר את השקט והביטחון לצוות, ומחזק את מעמדו המנהיגותי בעיני העובדים והלקוחות.

סימולציה יישומית:

בניית תוכנית פעולה אסטרטגית מהירה להתמודדות עם משבר פתאומי ומאיים במוסד או בעסק.

הפאנל המעשי למוסדות חינוך: סימולציות "על רטוב"

מורה בכיר מול מנהל המוסד:

סימולציה מונחית של שיחת עימות מול איש צוות דומיננטי או מורה ותיק המסרב לקבל הנחיה מערכתית קשה או מתסיס את יתר המורים.

הורה זועם בלשכה:

תרגול מעשי של פגישה מתוחה מול הורים מתלוננים המטיחים האשמות קשות, ורתימתם לשיתוף פעולה שקט שמגן על המוסד, על התלמיד ועל שם המערכת.

גישור ופתרון חיכוכים בין אנשי צוות:

סימולציה מעשית לפתרון סכסוך אישי בין שני מורים או אנשי הנהלה המשפיע לרעה על האקלים החינוכי והשקט במוסד.

משוב קבוצתי מדויק:

ניתוח ביצועים חי של המשתתפים בפאנל, איתור נקודות תורפה וקבלת כלים מידיים לשיפור כושר התגובה בשטח.

הפאנל המעשי לעסקים ונדל"ן: סימולציות שטח וסגירות

משא ומתן קשוח מול ספק מפתח:

תרגול התמודדות עם ספק מרכזי המנסה לשנות את תנאי המשחק או המחירים ברגע האחרון ומחזיק אותך בנקודת לחץ.

שיחת פיטורין ושימוע מורכבים:

סימולציה ממוקדת של פרידה מעובד מתוסכל שיש לו גישה למידע רגיש, ומניעת פיצוצים או נזקים כנימיים לחברה.

קונה מול מוכר בנקודת הרתיחה:

תרגול הבאת צדדים לעסקת נדל"ן מורכבת שבה כל אחד מרגיש מקופח ומנוצל, לפיצוח משחקי האגו והובלתם לחתימה חלקה על החוזה.

משוב קבוצתי מדויק:

ניתוח טקטיקות המשא ומתן של המשתתפים וחידוד מיומנויות הסגירה המעשית.

סיום הקורס: סעודת סיום בהשתתפות אנשי מעלה ובתוכנית מיוחדת. חלוקת תעודות ע"י רבנים ודיינים שליט"א

16

קורסי בונוס ייחודיים בדיגיטל

מעטפת הידע המקיפה ביותר:

קורס דיגיטלי שלם שנכתח שבוע אחר שבוע במקביל למפגשים הכרונטליים.

כל הכלים המעשיים, וניתוחי מקרי האמת פתוחים עבורכם לצפייה חופשית ובזמן שלכם.

01

גישור מקצועי מול בוררות והליכים משפטיים:

הבנת הבדלי הכוח הטקטיים ויתרונות המגשר בניהול המחלוקת בשטח.

- עו"ד הרב נתן רוזנבלט

02

קונפליקטים מורכבים בין הורים לילדים (חלק א'):

פיצוח התנגדויות קצה בתוך התא המשפחתי ובניית ערוצי שיח פתוחים.

הרב שמעון שנייבלג, יו"ר ארגון 'גדלנו'

03

קונפליקטים מורכבים בין הורים לילדים (חלק ב'):

כלים יישומיים לביסוס סמכות הורית נכונה ופתרון משברים בגיל ההתבגרות.

הרב שמעון שנייבלג, יו"ר ארגון 'גדלנו'

04

זיהוי שפת פנים וגוף בחדר הגישור:

כלי העל לפענוח מניעים נסתרים, חשיפת מגננות וזיהוי מוכנות לפשרה מעבר למילים.

הרב ישראל עזריאל, מומחה בינלאומי לשפת גוף ופנים

05

אומנות שלום הבית והתקשורת הזוגית (חלק א'):

ניתוח המרכז הרגשי והדינמיקה הפנימית של הבית למניעת מוקשי שיח יומיומיים.

יועץ ומטפל בכיר הרב יוסף ברקוביץ

06

אומנות שלום הבית והתקשורת הזוגית (חלק ב'):

טקטיקות עומק ושיטות הרגעה מתקדמות לטיפול במשברים וחיכוך הדדי

יועץ נישואין ומטפל זוגי הרב יוסף אשר

07

גירושין בהסכמה ובשיתוף פעולה:

סדרת עומק + ערכת חומרים נלווים: הדרכה מלאה ומפורטת על כל סעיפי ההסכמות המקובלים, חלוקת רכוש ומניעת מלחמות מתישות בערכאות. טו"ר ועו"ד הרב משה ליבוביץ

08

גישור בסכסוכים קהילתיים ובמעגלים גדולים:

אסטרטגיות פעולה טקטיות להובלת תהליכי פיוס מורכבים בתוך קהילות, ארגונים ומוסדות. הפסיכותרפיסט ומנחה הקבוצות הרב גבריאל כהן

09

אסטרטגיית ניווט לקונפליקטים במערכת החינוך:

ארגז כלים יישומי למנהלים ואנשי מקצוע לניהול נכון מול צוותים פדגוגיים, הורים ותלמידים. המפקח והיועץ החינוכי הרב שלום קמינר

10

סכסוכי ממונות מצויים ויכולת הגישור:

פיצוח מחלוקות כספיות נפוצות בעולם המעשה והבאת הצדדים לפשרה מסחרית יציבה. הדיין וטו"ר הרב"ג ר' מיכאל רוטמן שליט"א

11

משברים וקונפליקטים בתוך המשפחה המורחבת:

ניתוח מתחים בין-דורות ומנגנוני הגנה המונעים פיצוצים משפחתיים. המטפל הבכיר הרב אהרן פרידמן שליט"א, מחבר סדרת הספרים 'בתוך המשפחה'

12

סכסוכי שכנים ושותפים (חלק א'):

פירוק מחלוקות מורכבות סביב שימוש בשטחים משותפים בבניין, נזקי בנייה וחלוקת עלויות. הדיין הרב"ג ר' מיכאל רוטמן שליט"א

13

סכסוכי שכנים ושותפים (חלק ב'):

פתרונות הלכתיים ומעשיים למחלוקות בנייה, יציקות וניהול שותפויות עסקיות. הרב"ג ר' יהונתן קראם שליט"א והרב"ג ר' שמואל איצקוביץ שליט"א, מו"צ בבית הדין 'היכל המשפט'

14

סכסוכים ומורכבויות בדיני עבודה

ניהול ויישוב משברים בין מעסיקים לעובדים, ניסוח הסכמים חסינים ומניעת תביעות במעטפת המשפטית וההלכתית הדיין, טו"ר ועו"ד הרב"ג ר' ישכר יהודה שטרן שליט"א

15

ניכור הורי – מניעה וזיהוי מוקדם (חלק א'):

זיהוי סימני אזהרה ראשוניים של תופעת הניכור והשפעותיה הפסיכולוגיות בשטח. היועץ המומחה בתחום הרב מנחם סוכות

16

ניכור הורי – דרכי פעולה ושיקום (חלק ב'):

כלים מעשיים ואסטרטגיות להתמודדות עם מצבי קיצון משפחתיים ושיקום קשרים מנותקים. היועץ והמגשר המומחה הרב אוריאל ביטון

הרב אברהם ישעיהו קובלסקי

מו"ל מתיקנות הדף היומי

במקום הזה מקבלים את הכלים הכי טובים
כ"כ הרבה ידע כ"כ הרבה תובנות....

ר' הרשי פריזנד

מנכ"ל מוסדות באיאן- קרית גת

הגעתי ללמוד איך לגשר כשיש תחתי הרבה
עובדים, מאוד עזר לי הקורס לדעת לגשר בין
העובדים ובניהול המוסד. ממליץ לכל מנהל
מוסד ולכל מי שיש תחתיו עובדים. זה
המקום המתאים להיות מנהל יעיל ומוצלח.

עו"ד הרב נתן רוזנבלט

עו"ד

עברתי על החומר של הקורס הזה, אני בעצמי מסרתי
כאן הרצאות. מדובר בחומר מקצועי במיוחד.
ממליץ מאוד לכל מי שחפץ להיות מגשר או רוצה
להיות מנהל מוסד יותר טוב ויותר יעיל, מנהל עסק
או איש נדל"ן שרוצה לשפר יכולות, ממליץ מאוד.

הרב משה חיים טסלר

מנהל רוחני בתלמוד תורה ויז'ניץ

זה הועיל לי מאוד מול הצוות מול ההנהלה
ומול ההורים ואפילו מול הילדים...
הביא לי תועלת אדירה. ממליץ לכל מי שעובד
עם אנשים. החיים שלכם ישתנו!

הרב מאיר בורד

מנכ"ל מוסדות צאנז - ירושלים

קיבלתי הרבה מאוד ידע מעשי ותובנות
איך לחבר בין אנשים, ולהגיע להסכמות...
קורס מעשיר, מחכים, ממליץ לכל מנהל להיות שם.

הרב יוסף לוי

יועץ ומחנך נדל"ן בכיר - וגבאי שטיבל יד כהן דחסידי בעלזא

קיבלתי המון כלים איך לשפר משא ומתן
איך לנהל פגישת תיווך ולקרב את הצדדים
אחד לשני... זה מקום מספר 1 בעולם.

הרב חיים מאיר כץ - מנכ"ל מוסדות ויז'ניץ וי"ר אגודת

ישראל אלעד מנהל מערכת חינוך לאלפי תלמידים ו-350 עובדים

מטבע הדברים בניהול מוסד כ"כ גדול נקלעים לפתחי הרבה קונפליקטים
בין עובדים, באתי לקורס חשבתי שרק יחכים אותי במשהו...
יצאתי מהקורס עם המון חומר, מלא תובנות וטיפים איך להכיל לגשר
וליישם והכל בדרך התורה. זה עוזר לי מאוד בתוך המערכת לנהל, יש לי
הכרת הטוב למכון משלימים, ממליץ למנהלי מוסדות ומנהלי עסקים.

ר' אהרן ברייער

י"ר ארגון "חנך" ומטפל בכיר

שווה לכל מחנך ומנהל, יועץ ומטפל,
ועסקנים בקהילה.
חשבתי שאני כבר יודע הכל ולמדתי פה כ"כ
הרבה כלים חדשים...

הרב יעקב זורגר

מנכ"ל מוסדות ויז'ניץ וי"ר אגודת ישראל עפולה

סיימתי קורס של משלימים זה עוזר לי ונתן לי
כלים בהתמודדות היומיומית בניהול המוסד.
ממליץ לכל מנהל לבוא ללמוד במכון משלימים...

הרב דוד ויינשטוק

מנחה פודקאסטים ואיש מכירות

באתי עם ציפיות נמוכות, אחרי שכבר למדתי
גישה במקומות אחרים. מה שקיבלתי במכון
משלימים עולה על כולם. זהו קורס מקיף
וייחודי, שאין כמותו בציבור החרדי, ומשלב את
כל תחומי הגישה – הרגשי, ההלכתי והנפשי.

ההשקעה שלך בהכשרה המלאה

14,900 ₪

הטבת רישום מוקדם

13,500 ₪

(מתוכם 500 ₪ דמי רישום)

מסלול דיגיטלי בלבד :
8,000 ₪ + מע"מ.

המלצות הרבנים שליט"א



הרב צבי ברוורמן
ראב"ד ביתר עילית
אב"ד 'האמת והשלום' רבניצבת חיים
ראש כולל ובית הוראה 'שערי משור'
רח' אבינעב 3 ירושלים ת"ז

תאריך: בס"ד, חשון תשפ"ו

הנני לחזק את ידיו של ידידנו הרה"ג רבי ישראל ארשטיין שליט"א, ראש כולל 'אריות שבחבורה' בבית שמש, אשר נשאו ליבו להקים את המפעל החשוב 'משלימים', להכשיר אברכים יקרים באופן מקצועי, ליישוב וגישור סכסוכים בדרכי שלום והסכמה, הכל עפ"י דעת תורה, ובכפוף לדין וההלכה המסורה.

והנני להעיד נאמנה על חשיבות הדבר, כי המציאות מוכיחה, כי ברוב מקרים גם כאשר סכסוך מסתיים בדין תורה בהחלטה ברורה וחד משמעית וכדון, עדיין הכעס והמחלוקת, ולפעמים אף השנאה מבעבעת בין הצדדים, בפרט כאשר הסכסוך הוא במסגרת המשפחה או עם שכנים וקרובים, מה שגם מקשה על קיום וביצוע ההחלטות שניתנו, וגם גורם לנזק רב ולעגמ"נ מרובה לשני הצדדים ולפגיעה בבני המשפחה, כפי שענינו רואות בצער רב.

ולכן קיימת חשיבות עצומה לסיים סכסוכים בדרכי שלום, ויש לזה חשיבות עצומה, והיא טובת כל הצדדים, והמציאות היא כי סכסוך שמסתיים בהסדר שלום ובהסכמה הדדית, מביא לשלום ומונע הרבה צער ועגמ"נ.

והנני להעריך ולהחשיב את מלאכתו קודש של הרה"ג הנ"ל, אשר נטל על שכמו משימת קודש זו, ובעז"ה ה' הטוב יהיה בעזרו, לקיים מחשבתו הטהורה, ברוב הצלחה.

והנני לברוך ברוב ברכה בכל מעשה ידיו, ובכל אשר יפנה יצליח. ובאעה"כ בכ"א לחודש חשון תשפ"ו



מנחם מנדל פומרנץ
אב"ד "באר ישראל"
וריש מתיבתא "עוז והדר"
בית שמש

MENACHEM MENDEL POMERANTZ
AV BETT DIN "BE'ER YISROEL"
ROSH MESIVTA "OZ V'HADAR"
BET SHEMESH

ב"ה ז' במרחשוון תשפ"ו

להתוודע ולהגלות

הודיענו החסיד רבינו יונה גירונדי, בעל 'שערי תשובה', בספרו 'אגרת התשובה' (יום ב כלל ג): "חייבים ישראל לברוך אנשים בחורים, שיטילו שלום בין איש לאשתו ובין אדם לחבירו, שיהא בידם כח לכופ ולחבריה בני אדם על השלום, ויהיו אותם הברורים אנשים שמחים, שיודעים לפיים ולרצות בני אדם ולהטיל שלום... ואמרו בתלמוד (תענית כג.) על המטילין שלום 'גברי בדחי אגן, ומשוין שלמא'. ואמרו רז"ל, על האנשים האלה שהם מטילים שלום בשמחה ובטוב לבב, כי מוכתב להם שהם בני העולם הבא".

בואו ונחזיק טובה לידידנו הנעלה, איש חי ורב פעלים לתורה ולתעודה, ישר ונאמן במלאכת שמים, הרה"ג רבי ישראל ארשטיין שליט"א, ראש כולל 'אריות שבחבורה' בבית שמש, אשר נשאו להקים ולייסד תל תלפיות, מרכז תורני 'משלימים' - לניהול ויישוב סכסוכים, בו יוכשרו 'אנשים ברוכים' ויחידים מומחים לחכמה ומלאכה זו של להשכנת שלום ושלום, ויושתתו פעליהם על אדני התורה והיראה, כהשקפת חז"ל ורבותינו אשר מפיחים את חיים, ללא כל סרך מכשול.

גדול הוא הבית הזה לאהבת שלום ולרדיפת שלום, אשר הוא מהדרים שאדם אוכל פירותיהם בעולם הזה והקדן קיימת לו לעולם הבא. מי בעל דברים יגש אליהם ויבקש אמת ומשפט שלום, זה הביצוע והפשרה הנכונה, בשיקול הדעת ובדרך המלך, בתבונה ובשום שכל, לשביעות רצון ולשמחת כולם.

יחדיו של מרכז זה הוא בשילוב הנכון והמדויק של מיטב המומחים והמורצים, הצד השווה שבהם שאיתמחי נגרא ואיתמחי קמיעא, עם המגוון העשיר של הנושאים שילמדו בקורסים ובשיעורים הרבים יחד עם מתן כלים מעשיים ומקצועיים, בהתאמה קולעת לסגנונם של באי הבית הגדול והכוונתם הראויה להפצת מעיינותיהם חוצה בס"ד.

אין כהשלום כלי מחזיק ברכה נאמנה שחפץ ה' בידם יציל להמשיך כהנה וכהנה כמעשיו הטובים והנאמנים ולהרבות כבוד שמים, ואך טוב וחסד ירדפוהו כל הימים לעשות הישר והטוב בהצלחה מרובה, ובכך יזיה חלקו מבני העולם הבא.



פתיחת ההכשרה

יום שני א' חשוון תשפ"ז

בשעה 17:00

ברמת בית שמש

(על המיקום הסופי יקבלו הודעה נפרדת)

המקומות מוגבלים

זו ההזדמנות שלך להפוך למנכ"ל מקצועי
שמנהל סכסוכים בביטחון ובהצלחה.

להרשמה:

07-330-22268

וא"ל: a02540998@gmail.com