

Meeting point

ענבר גלוסקא



ניהול מו"מ בעולם העבודה המשתנה

ערך עצמי | הצגה עצמית | רלוונטיות מקצועית



ענבר גלוסקא | סלאשרית ארגונית

קצינת לוגיסטיקה ובתפקיד האחרון רע"ן משא"ן מרה"ס



יו"ר

ארגון מגשרי ישראל



Partner | Impact2

סדנאות מנהלים

שיתופיות

הנחיית קבוצות

ליווי מנהלים



Founder | Meeting Point

גישור ארגוני ועסקי

בניית הסכמות

הובלת שינוי

ניהול מו"מ

למה אנחנו פה?



אתם מגיעים עם שנים של ניסיון, אחריות והישגים

הובלתם אנשים, תהליכים ומשימות מורכבות

צברתם ידע מקצועי משמעותי לאורך הקריירה

חלקכם פרשו לא מזמן וחלקכם כבר השתלבו בעולם האזרחי

הכירו אותנו ואת
היכולות שלנו

לא נדרשנו "לשווק" את
ההתאמה המלאה בכל
צומת מקצועית

לא נדרשנו לנהל משא
ומתן על כל מעבר או
תפקיד

לרוב הקידום
והתפקידים היו חלק
ממסלול מובנה

מפקדים .. דש"בים.. משא"ן מוביל את התהליך

אבל המציאות החדשה שונה ...

אנחנו גם "המפקדים", "קציני המשא"ן" ובמקום דש"ב ... ננהל מו"מ



היום נבין את חשיבות המשא ומתן ואתי הוא אתמי





כשאומרים "נחזור אליך"



כשאומרים "ספר/י לי על עצמך"



כששואלים "איפה את/ה בעוד 5 שנים?"



כששואלים "מה ציפיות השכר שלך?"

מהי כוח האל שלך?

מו"מ לא מתחיל בשיח על השכר הוא מתחיל:

בדרך שבה אנחנו מציגים את עצמנו

בדרך שבה אנחנו נתפסים

בדרך שבה אנחנו מספרים את הסיפור שלנו

בדרך שבה אנחנו מציגים את הערך שלנו

לפני שאתה לוקח את השכר, אתה לוקח את הערך



את הערך נדע אחרי שנבין את התמונה המלאה



לפני שמתחילים מו"מ צריך לדעת:

מה אני רוצה?

לא מה מציעים לי!

מה אני מחפש?





האבנים הגדולות שלי

מה חשוב לי בתפקיד הבא?

מה אני מחפש מעבר לשכר?

מה יגרום לי להישאר לאורך זמן?

מה אני לא מוכן לקבל?

מי שלא יוצע מה הוא מוצה, בצדק כלל יקבל מה שאחרים חוצים עבורו





שכר וצמיחה

הערכה הוגנת, תגמול שמיצג את הערך שאני מביא

ביטחון כלכלי שמאפשר לי לתכנן קדימה



אנשים ותרבות

צוות טוב, אמון, כנות ותמיכה הדדית

סביבה שבה אני יכול להיות אני



מה אני רוצה?
אפשר גם לשלב...
אפשר לחשוב
על דברים אחרים...



חופש וגמישות

שליטה בזמן ובמקום, איזון בין עבודה לחיים

החופש לבחור איך לחיות ולעבוד



משמעות ואתגר

עבודה עם השפעה, אתגרים שמקדמים אותי

להרגיש שהעבודה שלי משנה משהו



רק צריך לדעת
מזה?

על מה באמת מנהלים מו"מ?

סביבת
עבודה

איזון
בית-עבודה

מעמד

תנאים

שכר

מנהלים

התפתחות
מקצועיות

אפשרויות
קידום
(צבירת ניסיון)

גמישות

תחומי
אחריות



העולם השתנה גם למי שפורש וגם למי שכבר עובד באזרחות

open space

wework

היברידי

תרבות ארגונית

סביבת עבודה



AI

הטכנולוגיה



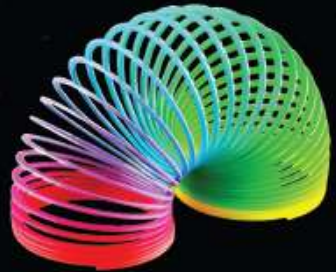
סייבר

הייטק

נדל"ן

ביטחוניות

השוק



אחראי ai

cheef of happiness

המקצועות



ניסיון הוא נכס... אבל הוא לא מספיק בסני עזמו

עידן הבינה המלאכותית

AI לא מחליף אנשים... AI מחליף עולות

מה שמעסיקים מחפשים:

✓ אנשים שיודעים ללמוד

✓ אנשים שיודעים להתפתח

✓ אנשים שיודעים להסתגל

✓ אנשים שיודעים לעבוד לצד טכנולוגיה

היתרון התחרותי של היום הוא לא מה אתה יוצע. אלא כמה אתה מסוגל ללמוד.

יש לי - יש לי - יש לי

מה מחפשים מעסיקים היום?

מעבר לניסיון מקצועי

פעם חיפשו:

✓ ותק

✓ ידע (השכלה)

✓ ניסיון



היום מחפשים גם:

✓ יכולת למידה

✓ הסתגלות לשינויים

✓ יוזמה

✓ פתרון בעיות

✓ גמישות מחשבתית

✓ תקשורת בין-אישית

✓ עבודה עם טכנולוגיה

✓ יכולת לבצע מגוון משימות

מבחן הרלוונטיות

אם הייתי מוחקת עכשיו את התפקיד האחרון שלכם מקומות החיים מה עדיין היה נשאר?

יכולת הובלה?

ניהול אנשים?

פתרון בעיות?

למידה מהירה?

חשיבה מערכתית?

עבודה בתנאי לחץ?



רוב האנשים יודעים לספר:

X מה הם עשו

מעט אנשים יודעים להסביר:

■ איזה ערך הם מביאים

הערך שלי

נוסחה

אני יוצאת / _____ ולכן אני יכולה לעצור / _____

תוסיפו דוגמה 



מו"מ מתחיל בראיון

כל תשובה שאתם נותנים
משפיעה על: **הערך שלכם**

הרושם שאתם יוצרים
ההתאמה שלכם לתפקיד

כל ראיון הוא משא ומתן. פשוט עדיין לא מצביים בו על כסף.



הצגה עצמית

"ספרי לי על עצמך"

השאלה המשפיעה ביותר בראיון (וכן...גם על המו"מ)



נוסחת ההצגה
העצמית

כוב האנשים: מספרים היסטוריה. האנשים החזקים: מספרים ערך

Harmony

Dream

Spirit

Peace

Believe

Hope

Trust

Faith

Love

שפת גוף

(כן כן גם לראיון וגם חלק מהמו"מ)

Do & Don't

קשר עין

התנצלות

חיוך

דיבור מהיר

הקשבה אקטיבית

חוסר קשר עין

ישיבה פתוחה

ישיבה סגורה

קול יציב

קצב דיבור רגוע

לפני שמקשיבים לכם. כואלים אתכם.

Harmony

Dream

Spirit

Peace

Believe

Hope

Trust

Faith

Love

Serenity

מו"מ הוא תכנון

לפני שנכנסים למו"מ צריך לדעת



מה אני רוצה?

איפה אני גמיש/ה?

מה חשוב לי?



מה הגבול שלי?

מי שלא השכיח לעצמו גבולות מראש, יתקשה לקבל החלטות במזמן אמת



הכינו מראש 3 רמות

מצב אידיאלי

מה הייתי רוצה לקבל



מצב ריאלי

מה עדיין יהיה נכון עבורי



קו אדום

לא נכון לי להמשיך



מה אני מוצה? מה חשוב לי? איפה אני שמישה? מה השבול שלי?



קווי נסיגה ...

**אם לא קיבלתי את מה שרציתי לא בהכרח מסיימים
אפשר לבדוק:**

**מסלול קידום
בחינת שכר עתידית
הכשרות
אחריות נוספת
גמישות
תנאים אחרים**

לפעמים לא מקבלים את כל מה שרוצים ועדיין אפשר להגיע להסכם טוב



טיפול בהתנגדויות

מה עושים כשמקבלים "לא"?

לא מתווכחים

לא מתגוננים

לא מתקפלים

שאלים:

מה אפשר לעשות אחרת?

האם יש חלופות?

האם ניתן לבחון את הנושא בהמשך?








מתי לא ממשיכים?

לפעמים מו"מ מוצלח מסתיים ב"לא"



אם יש:

- פער גדול בציפיות 
- חוסר שקיפות 
- ערכים שלא מתאימים 
- תנאים שלא נכונים לכם 
- תחושת בטן לא טובה 

לא כל הצלחות היא ההצלחות הנכונה



איך מסיימים נכון? גם כשלא מגיעים להסכמה ושארם מקצועיים

RESPECT
YOURSELF

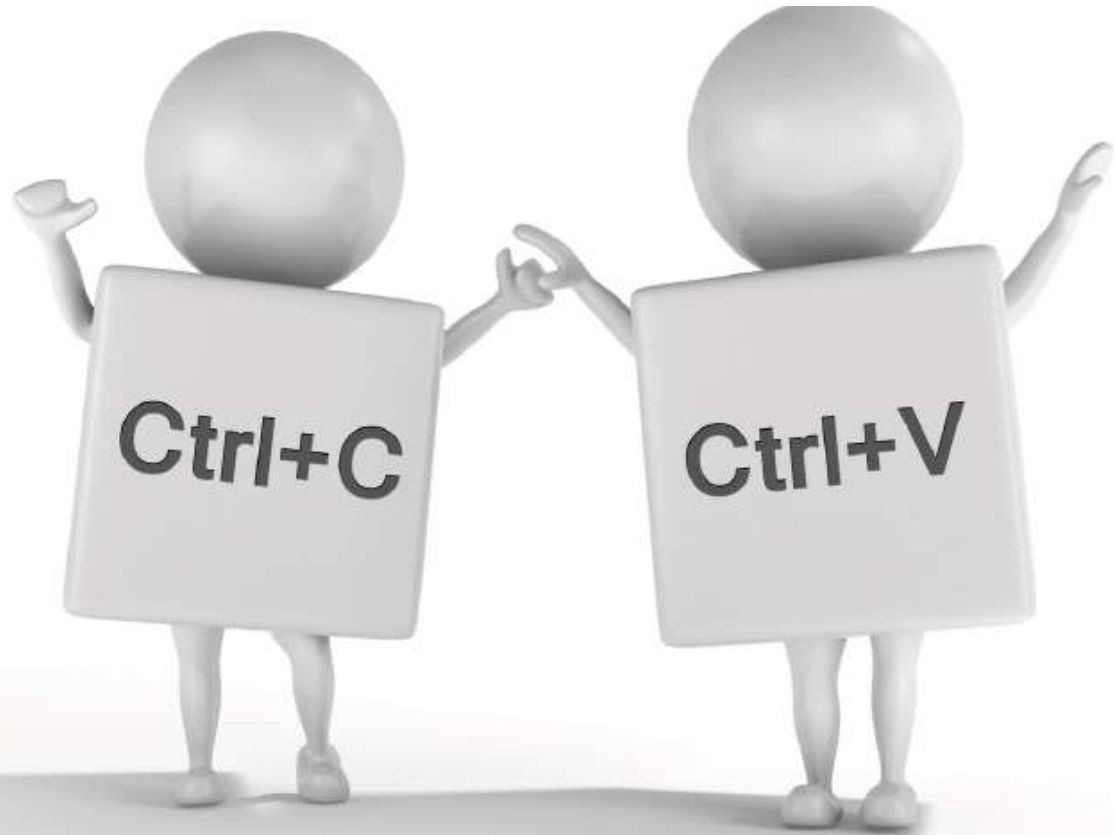
מוזדים

מכבדים

שומרים על קשר

משאירים דלת פתוחה

"אני מעריקה מאוד את ההצעה ואת הזמן שהקעתם. לאחר בחינה מעמיקה החלטתי שלא להמשיך בשלב זה"



הטעויות הנפוצות

- להמעיט בערך עצמי ✘
- להגיע בלי הכנה ✘
- לדבר רק על תפקידים ✘
- לחשוב שמו"מ זה רק כסף ✘
- להגיב במקום לנהל שיחה ✘

כללי הזהב למו"מ

1

להגיע מוכנים

2

להבין לפני שמיבים

אמא"י

3

לדבר מתוק ערב

4

לשאל שאלות

5

לייצר סיה ולא מאבק

כלי אחד לקחת מהיום

לפני כל ראיון שאלו את עצמכם:



למה שיבחרו דווקא בי?

אם התשובה לא במוכה לכם היא לא תהיה במוכה אם לא תעסיק



מו"מ מוצלח מתחיל ביכולת:

להבין מה אני רוצה

להבין מה העסק שלי

להישאר לווני בעולם משתנה

להציג את עצמי נכון

לנהל שיחה מתוק ביטחון



הניסיון שלכם הביא אתכם עד לכאן!

היכולת להציג את הערך שלכם

ולנהל מו"מ נכון.

היא זו שתעשה את הצאת הבאה



ענבר גלוסקא | סלאשרית ארגונית



ארגון מנשרי ישראל

יו"ר

ארגון מנשרי ישראל



חיצוניות יזרית הצלחות

Partner | Impact2

סדנאות מנהלים

שיתופיות

הנחיית קבוצות

ליווי מנהלים



Meeting point

Founder | Meeting Point

נישור ארגוני ועסקי

בניית הסכמות

הובלת שינוי

ניהול מו"מ

ב.ס.ר סיטי - מגדל Y (תוצרת הארץ 3, פ"ת)

טל' נייד: 052-9217589; דוא"ל: inbar@ig-gishur.co.il

