

MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

סילבוס

משא ומתן – 099760

מיני 3, תשפ"ג, קופר 216
ימי חמישי, 18:00, החל מה 23 במאי

מתרגל: מר עדי טרבייה	מרצה: פרופ' עדו ערב	
aditarabeih@gmail.com	erev@technion.ac.il	דואר אלקטרוני
אחרי ההרצאות ולפי תיאום מראש	אחרי ההרצאות ולפי תיאום מראש	שעות קבלה

רקע כללי

לקורס יש שתי מטרות עיקריות: סקירה של מחקר אקדמי הבוחן בעיות ושיטות של משא ומתן, ומתן הזדמנות לתלמידים להתנסות בשימוש בשיטות השונות. הסקירה תתמקד במודלים תורת משחקיים המניחים רציונאליות, ובמחקרים התנהגותיים המעידים על החסרונות של הנחת הרציונאליות ומציעים מודלים חלופיים. במהלך ההתנסות התלמידים ישתתפו בסימולציות של משא ומתן ויוכלו לבחון את הערך של השיטות השונות עבורם.

Mandatory Reading

Fisher, R., and Ury, W. (1991, or updated version 2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (Penguin Books).

Suggested Reading

Muthoo, A. (2000). A non technical introduction to bargaining theory, *World Economics*.

Roth, A. E. (2002). The economist as engineer: Game theory, experimentation, and computation as tools for design economics. *Econometrica*, 70(4), 1341-1378.

MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

חלוקה לשיעורים

1	הקדמה, BATNA, והערך של הנחת הרציונאליות
2	ההשפעה של מידע, והבדלים בין אישיים
3	אינדוקציה לאחור ומגבלות קוגניטיביות
4	הוגנות, רגשות, ונורמות חברתיות
5	פתרונות אינטגרטיביים, יצירתיות, והסכמים יציבים
6	שיתוף פעולה, אמון, ובניית קואליציות
7	סיכום

שיטת הערכה:

השתתפות ויומן 20%: 10 נקודות עבור הגשת היומן, ו 10 נקודות על נוכחות (או השלמה מתואמת) בכל השיעורים.

עבודה אישית 68%: כתיבת אירוע הממחיש עקרונות מהשיעורים וחומר הקריאה.

מבדק 12% (על בסיס השיעור, וחומר הקריאה).