

את זה 'על הדרך'. או שהם עורכי דין שמטפלים בעסקה, או קאוצ'רים, יועצים ארגוניים, מגשרים או איזשהו טייטל אחר" טוען ויזר.

בשנת 2010 יצא ספרו "משא ומתן - סודות ההצלחה: עיצוב וניהול עסקאות" בהוצאת מטר, הוצאת הספרים מהמובילות בישראל בספרות עסקית. בספר הוא מתאר את העסקאות שניהול בתקופת היי-טק ואת הטיפים שהביאו לסגירת העסקאות.



דניאל ויזר

בנוסף הוא ריאיון כארבעים מנהלים בכירים לקבל את התובנות שלהם, ביניהם יעקב כרי, משה חורב (מנכ"ל אורקל ישראל), חמי פרס (מנהל שותף בקרן פיטנגו), יוסי ורדי (לא צריך להוסיף), יוסי אקרמן (כשהיה מנכ"ל אלביט תעשיות) ואחרים. את ה'ערבוביה' של טיפים שקיבל, ניסח למתודולוגיה שאותה התחיל להנחיל לארגונים וחברות.

עם זאת הספר, ויזר מתאר, השתנתה כליל פעילות החברה. חברות בינלאומיות, כדוגמת אינטל, אורקל ואריקסון, וחברות ישראליות מובילות כמו אמדוקס, נייס וורנט נמנות בין לקוחותיו, כשעיקר הפעילות היא בהקניית המתודולוגיה דרך ייעוץ בעסקאות השוטפות.

ש"פ עם אנשים ומחשבים

בנוסף על עסקי הייעוץ, סוכם לאחרונה בין דילמייקס להנהלת אנשים ומחשבים, שויזר יעביר קורס מתקדם לאנשי מכירות בדגש על עולם ה-IT. הקורס המרוכז נבנה במשותף, כדי לענות על צורכי המכירה המורכבים שבפניהם עומדים אנשי המכירות בתחום זה. "פלי הנמר איתגר אותי לתת להם את ה'הרד-קור' של השיטות כדי לצאת עם הקפצת רמה ברורה" מספר ויזר. בעוד שאחרים רק מדברים על "ארגז כלים" שאיתם אמור המשתתף ללכת בתום הסדנה, בתוכנית הזאת, הוא אומר, הולכים לעבוד על העסקאות האמיתיות של המשתתפים, כך שההטמעה תתבצע עוד בקורס.

המובילה בעולם ה-CRM בכלל במושגי פלח שוק/מכירות ומבחינת הובלה בכל הקטגוריות הרלוונטיות של "ריבועי הקסם" של גרטנר.

כמי שזיהתה לפני למעלה מעשור את ההתפתחות של עולם הענן והאפשרויות הטמונות בשיטה זו, Salesforce הביאה בשנים האחרונות



נתן גביש

את פלטפורמת הענן לשיאים חדשים. גביש הסביר, כי המתחרות מציעות ללקוחותיהן מערכת סגורה מפרי פיתוחן, בבחינת "הנה מה שיש לנו להציע ותבחר האם לשנות את הארגון או לשנות את התוכנה בקסטומיזציה". Salesforce,

לעומתן, פיתחה פלטפורמה מבוססת ענן, שעליה זירת מסחר - ה-AppExchange, של למעלה מ-2000 שירותים ואפליקציות, החל מ-CRM והמשך ביישומים לניהול מלאי, ניהול ספרים ואלפים

יישומים נוספים. התוצאה היא שחברה יכולה להתחבר למערכת ולצרוך מגוון שירותים לפי צורכיה.

עם ההרחבה שמבצעים ארגוני IT מובילים בשירותי הענן, Salesforce רוכבת כעת על הגל. בשנת 2012 דיווחה החברה על עליה של 26% (!) במכירות בשוק רווי זה, ובמחצית הראשונה של שנת 2013 עוד המשיכה לחוץ על הגז והגיעה ללמעלה מ-30% (!!) גידול במכירות. פלומין מסביר, שחיבור בין תוכנת משא ומתן שיכולה להשפיע על חברות על השורה התחתונה, ביחד עם כוח ההפצה של Salesforce, הם בדיוק מסוג הפרויקטים שהוא יכול להוביל.

מקצוע חדש נולד

דילמייקס הוקמה ע"י דניאל ויזר בשנת 2006, לאחר שהיה סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברות בתחום הטלקומוניקציה. לאחר שמצא את עצמו מייעץ לחבריו איך הם צריכים לנהל את העסקאות שלהם, בנה מזה מקצוע, שלדבריו אף אחד אחר מלבדו לא עוסק בו בארץ כמומחיות מרכזית (בחו"ל המצב שונה). "יועצים אחרים שמסייעים במשא ומתנים, עושים

אנשים ומחשבים

פורום PPM&PMO מזמין אותך למפגש מיוחד!

הקשר בין ניהול אגף מערכות מידע לבין עולם תכנון ובקרה בשילוב סדנת יין חוויתית. כיצד התכנון והבקרה מהווה כלי בידי ראש האגף על מנת לשפר את ביצועי היחידה? וכיצד ניתן להגיע להישגים בתוך האגף ומחוצה לו?

סדנת יין חוויתית והרצאות מקצועיות - בית איש ענבים

29.12.2013

יום א', רח' בעל הטורים 12, תל אביב

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
http://ppm-forum.events.co.il/save-the-date

