

MANAGING FOR SUCCESS

Seminar

FRANCESCA GINO

Professor of Business Administration,
Negotiation, Organizations & Markets Unit,
Harvard Business School



مَجْمَعَةُ الأبحاثِ المصرفيةِ
INSTITUTE OF BANKING STUDIES



Francesca Gino

is the Tandon Family Professor of Business Administration in the Negotiation, Organizations & Markets Unit at Harvard Business School. She is also formally affiliated with the Program on Negotiation at Harvard Law School, with the Mind, Brain, Behavior Initiative at Harvard,

and with the Behavioral Insight Group at Harvard Kennedy School.

Professor Gino teaches Decision Making and Negotiation in the MBA elective curriculum and in Executive Education programs at the School. She co-chairs an HBS Executive Education program on applying behavioral economics to organizational problems. She also teaches a PhD course on Behavioral Approaches to Decision Making and a PhD course on Experimental Methods.

Professor Gino has won numerous awards for her teaching, including the HBS Faculty Award by Harvard Business School's MBA Class of 2015, and for her research, including the 2013 Cummings Scholarly Achievement Award, from the Academy of Management Organizational Behavior Division. In 2015, Francesca was chosen by Poets & Quants to be among their «40 under 40», a listing of the world's best business school professors under the age of 40.

فرانشيسكا جينو

فرانشيسكا جينو هي أستاذة في إدارة الأعمال، في وحدة التفاوض والمنظمات والأسواق، في كلية هارفارد لإدارة الأعمال. كما أنها منضمة رسمياً لبرنامج التفاوض بكلية الحقوق بجامعة هارفارد، ومبادرة العقل والمخ والسلوك في جامعة هارفارد، وكذلك مع مجموعة الرؤى السلوكية في كلية كينيدي في جامعة هارفارد. تقوم البروفيسور جينو بتدريس مادة صنع القرار والتفاوض في مناهج المواد الاختيارية في برنامج الماجستير، وفي برامج التعليم التنفيذي في الكلية. كما أنها رئيسة مشارك لبرنامج التعليم التنفيذي في كلية هارفارد لإدارة الأعمال حول تطبيق الإقتصاد السلوكي على المشاكل التنظيمية. كما أنها تقوم أيضاً بتدريس منهجين في برنامج الدكتوراه، منهج حول المنهجيات السلوكية لعملية صنع القرار، ومنهج حول الطرق التجريبية.

حازت البروفيسور جينو على جوائز عديدة في مجال التدريس، بما في ذلك جائزة الهيئة التدريسية لكلية هارفارد لإدارة الأعمال لبرنامج الماجستير في إدارة الأعمال لدفعة عام 2015، ونالت أيضاً جوائز على الأبحاث التي أجرتها ومن بينها جائزة Cummings Scholarly Achievement كومينغز للإنجازات العلمية لعام 2013 من أكاديمية الإدارة قسم السلوك التنظيمي. وفي عام 2015، اختارتها منظمة «شعراء وخبراء» Poets & Quants لتكون ضمن قائمتها لأفضل أربعين أستاذة في كلية التجارة تحت سن الأربعين «أفضل 40 تحت سن 40».

الإدارة لتحقيق النجاح فرانشيسكا جينو

أستاذة إدارة الأعمال، وحدة التفاوض والمنظمات والأسواق،
كلية هارفارد لإدارة الأعمال
حائزة على جائزة الهيئة التدريسية من كلية هارفارد لإدارة الأعمال
برنامج الماجستير في إدارة الأعمال دفعة 2015



December 6th, 2016

Jumeirah – Messilah Beach Hotel & SPA - Kuwait

Sponsors الرعاية



Main Sponsor الراعي الرئيسي



In Collaboration with بالتعاون مع



6 ديسمبر 2016

جميرا - فندق ومنتجع شاطئ المسيلة - الكويت

Registration 08:00 am – 09:00 am

Course Introduction & Core Concepts in Effective Leadership 09:00 am – 09:15 am

We will begin with a brief overview of the objectives for the day, as well as a quick tour through core concepts such as effective leadership, and the concept of leaders as decision architects.

Managing Talent and Solving Organizational Issues: Leaders as Decision Architects 09:15 am – 10:30 am

In this interactive session, I will discuss ways in which leaders can apply behavioral insights (regarding a better understanding of human behavior) to be more effective leaders in their organizations and address issues or problems their company is facing.

Effective Leadership Requires Creative Deal-making: Moms.com Team Preparation and Negotiation 11:00 am – 12:30 pm

While most people understand that preparing well is a prerequisite for negotiating effectively, in the pace of modern business life few people spend the necessary time to prepare adequately, and even those who do typically do not prepare well. This session will provide a systematic framework to prepare for your most important negotiations.

This negotiation simulation involves a potential deal between a buyer and a seller over multiple issues, and it puts to test negotiation skills that are crucial to any position of leadership.

The Art & Science of Negotiation: Moms.com Debrief 01:00 pm – 02:30 pm

In analyzing the results from the Moms.com simulation we will review the tools and techniques for managing the interlinked phenomena of creating and claiming value in negotiation, as well as strategies for achieving a business partnership. We will also discuss tools for managing your “backtable,” i.e., negotiating with your own organization.

Q&A and General Discussion 2:30 pm – 03:30 pm

Lunch 3:30 pm

Event Details

| Date | Time | Venue | Price | Early Bird | Registration Deadline |
|-------------------------------|----------------------|---------------------------------------|--------|------------|-----------------------|
| December 6 th 2016 | 08:00 AM 04:00 PM | Jumeirah – Messilah Beach Hotel & SPA | 335 KD | 285 KD* | December 1st 2016** |

* Early bird offer: **KD 285** in additional to one free seat for group registration of 5 seats; for registration and payment made until **November 3rd, 2016**.

** To register online please visit our website: www.kibs.edu.kw



I am a curious
behavioral
scientist,
passionate about
teaching and
helping leaders
make wiser
decisions that can
improve their lives
and those of people
around them.

FRANCESCA GINO

Professor Gino's research focuses on judgment and decision-making, negotiation, ethics, motivation, and productivity. Her work has been published academic journals in both psychology and management, as well as in numerous book chapters and practitioner outlets. Her studies have also been featured in The Economist, The New York Times, Newsweek, Scientific American, Psychology Today, and The Wall Street Journal, and her work has been discussed on National Public Radio and CBS Radio. In addition to teaching, Professor Gino advises firms and not-for-profit organizations in the areas of negotiation, decision-making, and organizational behavior.

The seminar will be conducted in English; there will be a first-rate simultaneous interpretation service available for attendees requiring this service

For Registration
and more information:

Tel: 22901100 – Ext: 223 – 203 – 247

Fax: 22901180

Email: Cs@kibs.edu.kw

Website: www.kibs.edu.kw

تمحور أبحاث البروفيسور جينو حول إصدار الأحكام وصنع القرارات والتفاوض، والأخلاق المهنية، والحوافز، والانتاجية. وقد نُشرت أعمالها في مجلات أكاديمية في كل من مجالي علم النفس والإدارة. وقد نُشرت لها أبحاث أيضاً في العديد من الكتب كأجزاء منفصلة، كما نُشرت لها أبحاث أيضاً في: الإيكونوميست ونيويورك تايمز ونيوزويك، وسياتنيك أميركان، وسيكولوجي تودي، وول ستريت جورنال. The Economist, the New York Times, Newsweek, Scientific American, Psychology Today, and The Wall Street Journal كما جرت مناقشة أعمالها في عدة برامج إذاعية في إذاعة الحكومة الوطنية وإذاعة سي بي إس.

بالإضافة إلى التعليم، تقوم البروفيسور جينو بتقديم الاستشارات للشركات ومنظمات النفع العام في مجالات التفاوض وصنع القرار والسلوك التنظيمي.

ستعقد الحلقة النقاشية باللغة الإنجليزية، وسيتم توفير خدمة الترجمة الفورية إلى اللغة العربية للمشاركين الذين يرغبون بذلك.

للحجز والإستفسار:

تلفون: ٢٢٩.١١٠٠ داخلي: ٢٤٧ - ٢٠٣ - ٢٢٣

فاكس: ٢٢٩.١١٨٠

البريد الإلكتروني: Cs@kibs.edu.kw

الموقع الإلكتروني: www.kibs.edu.kw

التسجيل والإفطار ٨:٠٠ ص - ٩:٠٠ ص

مقدمة الحلقة النقاشية، والمفاهيم الأساسية في القيادة الفعالة ٩:٠٠ ص - ٩:١٥ ص

تبدأ المحاضرة بعرض شامل وموجز للأهداف المرسومة لحلقة اليوم، فضلاً عن استعراض سريع للمفاهيم الأساسية مثل القيادة الفعالة، ومفهوم هندسة صنع القرار لدى القادة.

إدارة المواهب وحل المسائل التنظيمية: القادة كمهندسين لصنع القرار ٩:١٥ ص - ١٠:٣٠ ص

في هذه المحاضرة التفاعلية ستجري مناقشة السبل التي تُمكن القادة من استخدام الرؤى السلوكية (بشأن التوصل إلى فهم أفضل للسلوك البشري) كي يكونوا أكثر فعالية في منظماتهم وأكثر قدرة على معالجة القضايا أو المشاكل التي تعترض الشركات التي يعملون فيها.

القيادة الفعالة تتطلب عقد صفقات مبتكرة: Moms.com إعداد الفرق والتفاوض ١١:٠٠ ص - ١٢:٣٠ ص

يرى معظم الناس أن الإعداد الجيد هو أحد المتطلبات الأساسية التي تشترطها عملية التفاوض الفعالة، ولكن في ظل التسارع الحاصل في عالم الأعمال الحديث لا يوجد إلا قلة من الناس ممن يخصصون الوقت الكافي لعملية الإعداد الجيد، وحتى أن الناس الذين يوفر الوقت لذلك لا ينجحون بشكل عام في الإعداد بشكل جيد. ستقدم هذه الجلسة إطاراً منهجياً للإعداد لعمليات التفاوض الهامة. تعالج المُحاكاة لعملية التفاوض التي سنقدمها هنا مسألة إبرام صفقة محتملة ما بين بائع ومشتري حول مجموعة من القضايا وتختبر المهارات التفاوضية الأساسية المطلوبة لأي منصب من مناصب القيادة.

فن وعلم التفاوض: استخلاص المعلومات Moms.com ١٠:٠٠ ص - ١٢:٣٠ ص

سنستعرض في تحليل النتائج التي توصلنا إليها في المُحاكاة المعروضة في موقع Moms.com الأدوات والأساليب اللازمة لإدارة الظواهر المترابطة في مسألة إنتاج القيمة والمطالبة بها في عملية التفاوض، بالإضافة إلى الإستراتيجيات المطلوبة لتحقيق الشراكة التجارية. وسيتم كذلك مناقشة الأدوات الخاصة في إدارة «طاولة المفاوضات»، أي التفاوض مع مؤسستك الخاصة.

الأسئلة والأجوبة (مناقشة عامة) ١٢:٣٠ ص - ٣:٣٠ ص

الغداء ٣:٣٠ ص

تفاصيل الحلقة النقاشية

| تاريخ الانعقاد | الوقت | المكان | الرسوم | عرض التسجيل المبكر | آخر موعد للتسجيل |
|----------------|-----------|------------|---------|--------------------|------------------|
| ٦ ديسمبر ٢٠١٦ | ٨ ص - ٤ م | فندق جميرا | ٣٣٥ د.ك | ٢٨٥ د.ك* | ١ ديسمبر ٢٠١٦** |

* عرض التسجيل المبكر: **٢٨٥ د.ك** للمشاركة، ومقعد مجاني عند تسجيل خمسة مشاركين، وذلك إذا تم التسجيل وتسديد الرسوم حتى ٣ نوفمبر ٢٠١٦.

** التسجيل عبر الإنترنت متوفر من خلال موقع المعهد www.kibs.edu.kw