



# חוברת הרצאות

**ארגונים - עסקים - מוסדות**  
**מבחר הרצאות לתובנות, מינוף**  
**וערך לקבוצות בהתאמה מלאה**



**לפרטים ושיחת התאמה - 054-4400136**

**אריה גרסיאני מאמן בכיר לעסקים**



## הרצאה בשבילך

הרצאה מרתקת, המכילה ערך ליישום מיידי ולטווח ארוך, יכולה לנבוע רק מתוך הרצון וההבנה כי למשתתפים בהרצאה יש עניין מהותי בתוכן, וזאת בהתאמה מלאה לצרכי הארגון, התפקידים והעיסוק של כל משתתף.

במיוחד עבורך עוצבו מגוון הרצאות מרתקות, על תחומי נושאים רבים אישיים ומקצועיים, שהועברו במאות ארגונים, מוסדות וקבוצות בארץ ובעולם. כל הרצאה 90 - 60 דקות. סוד ההצלחה בהנחיית הרצאה או סדנה איכותית, הינו טכניקת ההנחיה הייחודית והאינטראקטיבית, שעוצבה כשיטה מדידה ומבוססת, בעקבות הנחייה והדרכה במשך 20 שנה במאות ארגונים ומוסדות מכל תחומים.

השילוב המנצח של מנחה מקצועי ובעל כריזמה יחד עם תוכן מרתק ודוגמאות מחיי הארגון עצמו - הופכים כל הרצאה, או סדנה שלנו, לחוויה בלתי נשכחת.

לפניך חוברת עם מגוון הרצאות שלנו, המבוססות על שילוב של תוכן מרתק, הפעלת הקהל, הכנסת אלמנטים של הומור ודוגמאות מהחיים. יחד עם הצגת התובנות והכלים הטובים ביותר שיש ותחת בקרת איכות, כדי להשיג שביעות רצון מלאה של הלקוחות.

**מנכ"ל - מנהל - ראש צוות - מש"א - קבוצות עניין.**

**לקביעת מפגש להתאמה מלאה של התוכן,**

**ההקשרים והערך למשתתפים:**

**צלצלי עכשיו 054-4400136**

**אימייל: arikgra@gmail.com**



תוכן:

עקרונות הלהב להצלחה בחייט ובצסקיט

מקורבן למצלחון

תדמית מנצחת

מטא ומתן מנצח

סיוט הסכסוק

שידור והקשבה

סדנת הצלה

התמודדות בסביבת אי הסכמות

מובילות אישית

"צוות מנצח" - ערכנות ואפקטיביות

תהליך שינוי



## עקרונות הלהב הצלחה בחיים ובסקים



- מה מבדיל בין מצוינים לבינוניים?
- כיצד יוצרים מצוינות ברת השגה, מצוינות נגישה?
- כיצד המצוינות יוצרת הצלחה?

*בואו לאלות את העקרונות, שיהיו אתכם  
למקום הלהב.*

המאפיינים מצליחנים. עקרונות, שאדם המאמץ

אותם -

משפר בסבירות גבוהה את הישגיו.

- מה מניע את האנשים המצוינים?
- כיצד להתנתק מ"פחד הכישלון" וליצור מרחב תיקון טעויות, המאפשר צמיחה?
- כיצד פועלים מתוך חזון ויוצרים הצלחה?
- כיצד ליצור שלמות מלאה בין המילה שלי והמעשים שלי, כפועל לדוגמה אישית?
- האם מעשיי מבטאים את הצהרתי המילולית?
- כיצד נוצרת גישה המבוססת על ההכרה, שעל מנת ליצור הצלחה – אני חייב להיות "שחקן" בחיי ו"לעלות על המגרש"?
- האם יש משהו בחיי שאני רוצה ליצור ולהשיג ואיני מצליח/ה?
- האם אני רוצה ליצור פריצת דרך בתחום נוסף בחיי?

*אל האלות אלו ואחרות נשיב בסדנה, הצוסקת בעקרונות ההצלחה  
בחיים ובסקים.*

הרצאת "עקרונות הלהב הצלחה בחיים ובסקים"

לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**
- כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת סגנונות תקשורת
- להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - לחצו כאן

לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה  
בהתאמה מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי עכשיו 054-4400136





## מקורבן מצליחן

כמה פעמים שמעתם אחרים (וגם את עצמכם...) אומרים:  
"זה לא בגללי", או... "הם אשמים". או... "הם אכלו לי"...  
"שתו לי"... "עשו לי"... "אמרו לי"...



כל אדם יכול ליצור לעצמו מציאות חדשה, שתוביל אותו להצלחה בתחומים שונים, ע"י הידיעה שביכולתו לעבור מ"מציאות הקורבן" ל"מציאות המצליחן".

בתהליך ניצור מיקוד בעולמו של האדם (במשפחה, בעסק ובכל תחום אנושי!), נוכח השינויים החלים בארץ ובעולם בכל רגע, ונטמיע כלים - כיצד ניתן ליצור הצלחה ופריצת דרך באמצעות:

## "גישת המצויינות האישית"

ניקח את המשתתף לגישה ולתפיסה מחשבתית-עסקית של יוזמה ומנהיגות.

גישה זו עוסקת בעיקרה בהפיכת ה"איך לא להפסיד" ל"איך לנצח".

הקורבן חושב: "אבל אם אני אכשל..." לעומת המצליחן שאומר: "מקסימום זה יצליח!" בהרצאה נגלה:

- את 5 נקודות ההכון לאשמה מול אחריות.
- תפקידה של האשמה כאליבי להיותנו לא מתפקדים ומניעים את עצמנו ליעדים ולמטרות.
- סטטוס הקורבן שבתוכנו, ואיך זה יכול לגרום לפריצת דרך להצלחה.
- איך לבנות בחיינו האישיים והמקצועיים את תהליך האחריות ולפרוש כנפיים.

הרצאת "מקורבן מצליחן" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**
  - כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת סגנונות תקשורת
  - להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - לחצו כאן
- לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי/ עכשיו 054-4400136



## תדמית מנצחת



רוב בני האדם עסוקים וטרודים רבות מתדמיתם!  
תדמיתם בעיני מעבידים, חבריהם לעבודה, חוג  
מכריהם, בני זוגם ואף ילדיהם.

הצורך להתעסק בתדמית נובע מההשפעה, שיש  
לתדמית שלנו בעיני עצמנו ובעיני אחרים, על ההישגים  
שלנו. לתדמית יש השפעה ניכרת על יכולתנו לרתום  
את האחר לרעיונותינו, לדרך פעולתנו ולהערכה שאנו זוכים מהסביבה.

ניהול תדמית אישית – מהי תדמית מנצחת?

האם אני מנהל את התדמית שלי, או התדמית שלי מנהלת אותי?

אצל רוב האנשים התדמית שלהם מנהלת אותם. הם עושים את הדברים מכוח האינרציה,  
או ממקום של "אני חייב" ולא מתוך בחירה חופשית, וכך הם חיים את חייהם ללא ביטוי  
עצמי מלא ושלים.

אין דילמה עם התדמית, כל עוד היא באה מתוך מודעות ובחירה, וכל עוד היא מנוהלת על ידי  
ולא היא זו שמנהלת את חיי.

### תדמית מנהיגותית

מנהלים רבים שואפים להיתפס בסביבתם כמנהיגים. תדמית מנהיגותית תיבנה כאשר  
המנהל יבסס את ניהולו על ארבע רגליים מרכזיות:

- דוגמא אישית - הקשבה וסובלנות

- מצוינות - צמיחה.

## הרצאת "תדמית מנצחת" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

### בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**

- כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת **סגנונות תקשורת**

- להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - **לחצו כאן**  
לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה

מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי עכשיו 054-4400136



## ken ומתן מנצח



גם כשהעיסקה נראית אבודה - יש סיכוי . . .  
הקניית כלים תקשורתיים לניהול משא ומתן  
עסקי ואישי, תוך יצירת שיתוף פעולה.  
כלים כמו: הבהרת ציפיות בשיחה, הקשר תוכן,  
שיחת הקשרים, יחסי ציבור להעברת מסר לא  
פופולרי, הקשבה איכותית.  
נלמד כיצד להנהיג מערכת יחסים עסקית, ישרה  
ומקצועית מול הלקוחות והעמיתים לעבודה,  
להשגת מטרות רצויות, על אף חילוקי דעות.

ארגון  
המאמנים  
בישראל

**תות**  
אחרת ממה  
שחושבים  
tut-coach.co.il

## ניהול משא ומתן מנצח לסגירת עסקה

אריה גרסיאני 054-4400136

## הרצאה: משא ומתן וסגירת עסקאות שפועלים עבורך

### נושאי ההרצאה:

- ✓ ההבנה שגם הצלחה וגם כישלון שניהם רק בשליטתי.
- ✓ לגיטימיות לדעותיו ותפיסת עולמו של הלקוח.
- ✓ איך להפחית התנגדויות כבר מתחילת הפגישה.
- ✓ איך להימנע מהשוואתנו למתחרים.
- ✓ איך אפשר למכור מוצר שאנחנו לא מאמינים בו (רמז - אי אפשר).
- ✓ איך להפוך ליתרון, כאשר הלקוח אינו מבין בתחום כלל? להיות מומחה.
- ✓ איך להפוך שיחה טלפונית קרה לפגישה חמה פרונטאלית ומה לא נאמר בטלפון.
- ✓ מיומנויות השכנוע האפקטיביות ביותר.



- ✓ מותג נועד לעקוף שיקולים רציונליים. כיצד לעשות זאת גם בפגישה - מלבן השיווק.
- ✓ מדוע גם כשכל התנאים זהים, אדם אחד מצליח באופן עקבי יותר מחברו?
- ✓ באיזה תנאי הלקוח תמיד צודק?
- ✓ העלאת אחוזי הסגירה, במגוון רחב של לקוחות.
- ✓ הקשבה איכותית ואפקטיבית, הפרעות בהקשבה: הסיבות והשימושים.
- ✓ מעגל המוות.
- ✓ איך יוצרים "כימיה" עם לקוח בתקשורת איכותית מודל " סגנונות תקשורת "
- ✓ שלוש הטעויות הנפוצות ביותר אצל אנשי מכירות.

הרצאת "ken ומתן מנצח" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון Q.mark ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**
  - כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת סגנונות תקשורת
  - להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - לחצו כאן
- לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה  
מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי/ עכשיו 054-4400136





## ס'וט הסכסוך

בכל יום נוצר סכסוך חדש, בינינו לבין עצמנו, בינינו לבין הסובבים אותנו.  
לרובנו יש גם תבנית קבועה - של יצירה, של התנהלות, של פתרון ידוע מראש...  
האם יש דרך שונה?



איך תגלו אם לא תנסו?

אנושיות באה לידי ביטוי בבחירה מושכלת, ולכן כאשר בן האדם מגיב אוטומטית - הוא הכל חוץ מאנושי.  
תגובה אוטומטית אינה "טבעית". בטבע יש חיות ובהמות. כאן אצלנו, מדובר באנושיות.  
כיצד הופכים את ה"אוטומט הטבעי" לבחירה אנושית מושכלת?

בהרצאה נלמד כיצד לנהל סכסוך, שנגרם עם לקוח, מנהל, בן/ת זוג, עד לסיומו המוצלח.  
וזאת דרך נקודת המבט של 2 הצדדים, המכנה המשותף והרווח לכל אחד מהם.

## הרצאת "ס'וט הסכסוך" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**
  - כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת **סגנונות תקשורת**
  - להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - **לחצו כאן**
- לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה  
מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי/ עכשיו 054-4400136



## שידור והקשבה



מה ההבדל בין לשמוע ובין להקשיב?  
זהו בדיוק ההבדל בין להתחבר לאחר ובין לתת לו  
לעבור לידי תוך הנהון בראשי.  
רוצים יותר שת"פ עם האחר?  
בואו צרו אותו בעצמכם, על ידי פעולת הקשבה איכותית.

הקשבה זו נוצרת כאשר אני יודע להפריד בין שידור ובין  
קליטה.

אז, ורק אז, נפתחת האפשרות להיות עם האחר.  
הקשבה זו נקראת הקשבה אמפטית, והיא מאפשרת לי להבחין בנקודת המוצא של האחר,  
להבחין בנקודת המבט היחסית שלו אלי, להבחין בהשקפתו ובנקודות המרכזיות סביב. כך  
ניתן ליצור שיתוף פעולה.  
כאשר מפעילים הקשבה איכותית, ניתן להכיל את המשדר עד כדי כך, שהינכם הופכים לאחד.  
אז, ורק אז, מתחילים לשמוע דברים שלא שמענו עד אז. זוהי "הקשבה אמפתית", הקשבה  
שמנותקת משידור לחלוטין.

בהרצאה המשתתפים לומדים ומתרגלים בקצרה תקשורת איכותית, שמובילה לשיפור  
מיידי בתוצאות האישיות והמקצועיות.

## הרצאת "שידור והקשבה" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**

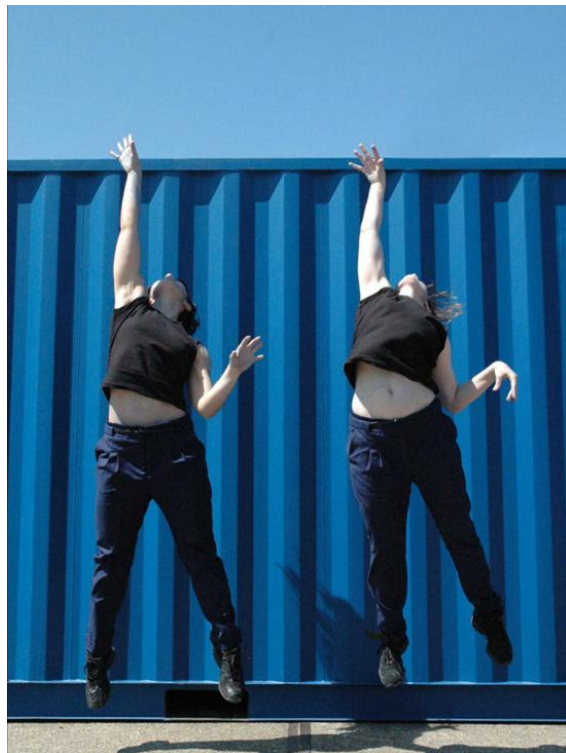
- כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת סגנונות תקשורת

- להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - לחצו כאן  
לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה

מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי עכשיו 054-4400136



## סדנת/הרצאת הצלה



מיקוד בעשייה נחושה ועקבית, שאינה מותנת בתוצאות. ניגע בחווית ה"כישלון", נסתכל על הפחד והתסכול של האדם לשמוע "לא", ומכאן כיצד אני אוסף את עצמי ומניע אותי לעשייה מחודשת ברגעים אלו.

- כיצד אני יוצר לעצמי סטטיסטיקות חדשות של הצלחה אישית ופריצת דרך.
  - כיצד לפעול מתוך עוצמה אישית ואמונה מלאה בעצמי ובאפשרויות הקיימות לפני, ללא חשש וללא פחד - "מה יקרה אם...?"
  - כיצד לבטא את עצמי במלוא עוצמתי?
1. כיצד להתמודד עם ה-"לא" וכיצד להימנע מ-"אולי"...

בהרצאה נשאל ונגלה מה זו העזה עבור כל אחד מהמשתתפים. מה מונע מאיתנו להעז? לנסות? (פחד מכישלון). נלמד איך אפשר להרוויח יותר מהתשובה "הנוראית" לא! ואיך מתוך כך להצליח לשבור את תקרת הזכוכית ולפרוץ קדימה. ומשם, ההעזה לקבל ולפעול בבחירות שלנו, על אף שאיננו יודעים את התוצאה שנקבל.

## הרצאת "סדנת/הרצאת הצלה" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

### **בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**
  - כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת סגנונות תקשורת
  - להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - לחצו כאן
- לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי/ עכשיו 054-4400136





## התמודדות בסביבת אי הסכמות



רוב בני האדם חיים את חייהם מתוך גישה של "או מה שאני חושב, או מה שאתה חושב". בסופו של יום, רוב האנשים נשארים עם אפשרויות מצומצמות להתמודדות לנוכח המצב.

בהרצאה נתאמן ונטמיע את גישת השפע, נלמד להקשיב ולפעול מתוך שפע אפשרויות ולהצליח.

נעבור ונעבוד דרך ההבדל בין דעה שונה והתנגדות, נתרגל את חמשת הצעדים לעבודה עם דעה שונה, וניצור מערכת של הבהרת ציפיות ברורה בתחילת כל שיחה.

המשתתפים ישתפו בהרצאה את חווייתיהם באי-מתן לגיטימציה לאחר והמחירים שהם שילמו על חוסר הלגיטימציה, ומשם להבנה שזה המקום המאפשר את יצירת מערכת יחסים אמיתית, לבניית נתיב משותף, להצלחה ביעדים והמטרות שלהם.

הרצאת "התמודדות בסביבת אי הסכמות" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**
  - כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת **סגנונות תקשורת**
  - להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - **לחצו כאן**
- לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי/ עכשיו 054-4400136





## אובייקט אישית



פתיח - בסיסי המובילות האישית: מהי מובילות?  
מה בין מובילות למנהיגות?  
בין פאסיביות לאקטיביות?  
עקרונות המובילות האישית:  
"מקורבנות לאחריות" - סיפור אישי על בחירה והצלחה,  
לצד כלי עבודה מוכח ליצירת מובילות, באמצעות אחריות  
אישית.

"מחויבות אישית" - אינטגרטיבי ויכולת קיום הסכמים בבסיס המובילות האישית,  
עמידה במילה - התנאי הבסיסי בעיקרון הצמיחה האישית והמקצועית.  
ללא אחריות על ההצהרה האישית - כל המערך האישי מתפרק, דבר שמוביל לאיבוד  
אמינות וחשדנות.

"מעורבות אישית" – מה בין שחקן לפרשן? כיצד להוביל ולהשפיע וליצור גישה מנצחת?  
נעלה את 7 התנאים, שבלעדיהם בלתי אפשרי לקיים תהליך ותכנית פעולה, שתוביל להשגת  
יעדים ומטרות שהצבנו.

## הרצאת "אובייקט אישית" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**

- כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת סגנונות תקשורת

- להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - לחצו כאן

לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה

מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי/ עכשיו 054-4400136



## "צוות מנצח" - ציננות ואפקטיביות



שיתוף הפעולה לאורך זמן הוא פועל יוצא של שביעות רצון שני הצדדים מהתוצאות. כיצד, אם כן, ליצור מצב בו שני הצדדים מרוצים? כיצד ליצור שיתוף פעולה מיידי במערכות היחסים השונות, מתוך גישת הניצחון ההדדי? עקרונות ההצלחה של צוות מנצח: אינטגרטי - עמידה במילה וקיום הסכמים בתוך הצוות.

פתיחות ועירנות לנקודת המבט של חברי הצוות השונים. כיצד אנו מביאים לידי ביטוי את עצמנו ויכולת ההשפעה על סביבתנו. תקשורת איכותית במצבי משבר - איך להפוך אכזבה למנוף להצלחה וכיצד ליצור שיתוף פעולה בין המאכזב למאוכזב.

תיאור מעוף האווזים בהרצאה הוא מקור השראה רב עוצמה על שתי"פ צוותי להשגת יעדים קצרים וארוכי טווח, תוך תשומת לך לכל אחד מהמשתתפים בצוות.

## הרצאת "צוות מנצח" - ציננות ואפקטיביות

לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

**בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:**

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי

בשווי 680 ₪ **חינם!**



- כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת **סגנונות תקשורת**

- להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - **לחצו כאן**

לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה

מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי עכשיו 054-4400136



## תהליך שינוי

ככל שהחיים הופכים דינמיים יותר, קצב השינויים הולך וגובר. חוסנו של ארגון, או מאידך הפרט, נמדד ביכולתו להתמודד עם סביבת השינוי המתרחשת, ולמצות כל שינוי כזה כהזדמנות לצמיחה.



שינויים בדרך כלל נתפסים כ"מאיימים" ויוצרים התנגדויות רבות. העברת תהליכי שינוי היא "אמנות" אשר תובעת מאמצים משמעותיים ממנהלי השינוי. בחלק מן המקרים כח אדם איכותי עוזב את הארגון ונגרמים נזקים שונים.

### הבעיות:

- כיצד להעביר תהליך שינוי, תוך הפיכת כל שותפי השינוי למעורבים ואיכפתיים להצלחתו, ללא שימוש באמצעים מניפולטיביים.
- כיצד להתמודד בהצלחה עם מערכת הרגשות, המתלווה לתהליך השינוי.

## הרצאת "תהליך שינוי" לקבלת מערך ופרטים לחץ כאן

### בלעדי וחינם למשתתפי ההרצאה:

- מפגש אבחון **Q.mark** ומיפוי אישי/עסקי בשווי 680 ₪ **חינם!**
  - כרטיס 1+1 לכל משתתף בסדנת סגנונות תקשורת
  - להורדת חוברת מגוון הסדנאות, קורסים ותהליכי אימון שלנו - לחצו כאן
- לקבלת מענה מהיר פרטים וקביעת מועד ההרצאה, או הנחיית הסדנה לארגון/קבוצה בהתאמה מלאה לקבוצת המשתתפים צלצלי עכשיו 054-4400136