

לשכת המסחר תל אביב והמרכז

ארגון הגג של המגזר העסקי החופשי בישראל



ניהול, שיווק
מכירות ויזמות



סחר בינלאומי
רכש ולוגיסטיקה

קטלוג

ספרות מקצועית



תקליטורים



ספרות כללית

אנא עסקה עם סטריבינג...

מחיר מחיר חנויות מחיר לחברי האיגוד	מחיר חנויות	מחיר לחברי האיגוד	סחר בינ"ל, רכש ולוגיסטיקה	כמות מוזמנת	
119	149	119	ניהול רכש מתקדם ד"ר צבי לביא הספר מיועד לאנשי ומנהלי רכש אשר מעוניינים להתאים ולנהל את חזית הרכש בארגון בהתאם להתפתחויות הכי מעודכנות		1
780	870	780	ספרי לימוד להכנה לבחינות ההסמכה הבינ"ל של ה-ISM מכון ההספקה האמריקאי שלושה כרכים המהווים הכנה לבחינה לתואר CPSM. הספרים כוללים בין היתר את הנושאים: חוזים ומו"מ, עלות וכספים, לוגיסטיקה, ניהול חומרים ומלאי, מנהיגות ועוד.		2
79	98	79	לא בכל מחיר - כיצד לעבוד עם ספקים גדעון גורן ספר זה בא להציג את היתרונות בעבודה משותפת של חברות עם ספקים. היתרונות מוצגים תוך חשיבה וראייה לטווח ארוך ותוך חיפוש דרכים לשיפור תהליכים ולהורדת עלויות.		3
170	200	170	How to manage in English לורי אוברמן ספר זה הינו "ארגז כלים" לאנשי עסקים ולבעלי תפקידים שונים שרוצים להצליח לקיים עסקים בינלאומיים ולדעת כיצד להתנהל בשפה האנגלית הנדרשת לצורך כך. הספר כולל CD		4
64	79	64	המדריך לתקשורת עסקית בינ"ל לורי אוברמן המדריך לתקשורת עסקית בינלאומית מסביר את העקרונות והמבנה של מכתב ודוא"ל פורמאלי ולא פורמאלי, תוך שימת דגש על הביטויים הנפוצים במצבים עסקיים שונים כגון: בקשה וכתובת הצעת מחיר, ארגון כנס, גביית כספים, תלונות ועוד.		5
200	230	200	יבוא יצוא וסחר בינ"ל זאב תלם ספר בפורמט ייחודי וצבעוני המיועד לכל מי שעוסק או אמור לעסוק בתחום היבוא או היצוא. הספר מבאר באופן פשוט את תהליכי היבוא והיצוא למדינת ישראל וממנה בדרך היסודית, האוויר והיבשה.		6
200	250	200	תהליכי היבוא לישראל וחישוב עלויות המכס ישראל הרץ ספר מקצועי העוסק בתהליך היבוא ובתהליך המכס הנלווה לו. הספר מקנה ידע מקצועי רב וכולל תרגול ופתרונות לחישובי עלויות בים ובאוויר. הספר כולל CD		7
74	94	74	המדריך הישראלי לעסקים בסין טל רשף בספר, מפורטים המאפיינים של תחומי עסקים מרכזיים בסין: ניתוח של הכלכלה ומגמות עתידיות; תיאור של תרבות ואופן החשיבה בסין; הצעות של הזדמנויות עסקיות והנחיות להתנהלות עסקית נכונה בסין, בחדר הישיבות ובמסעדה כאחד.		8
119	129	119	הסכמים מסחריים בינלאומיים עו"ד ארז מודעי הספר סוקר מגמות שונות בתחום ההסכמים הבינ"ל ומנתח את המרכיבים השונים של הסכמים בינ"ל לאור מגמות אלה. הספר מנתח מצבם של צדדים שעקב מחלוקת, ההסכם שלהם כבר לא נותן מענה לצרכיהם ואת המנגנונים העומדים לרשותם לצורך יישוב הסכסוך ביניהם.		9
275	375	275	דיני מכס וסחר חוץ עו"ד אביגדור דורות ספר הכולל למעלה מ-750 עמודים המתפרסים על פני 21 פרקים ומקיף את כל הסוגיות העיקריות הקשורות בתהליך היבוא, תשלום מיסים והיטלים, לרבות הסכמי סחר חוץ והסכמי סחר חופשי		10
275	375	275	שטרי חליפין - מדריך לחוקים בישראל ובמדינות אירופה, יבשת אסיה ואוקיינוס השקט שטרי חליפין ושטרי חוב הינם מאבני היסוד בסחר הבינלאומי הן בעסקאות ישירות בין קונה ומוכר והן באמצעות דוקומנטים לגוביינא המנותבים דרך מערכת הבנקאות הבין לאומית. שטרי חליפין נמצאים גם הן בעסקאות באשראים דוקומנטריים. המדריך הינו מכשיר חיוני וייחודי ליצואנים, יבואנים, בנקאים, משפטנים ואקדמאים העוסקים בתחום זה בסחר חוץ.		11
99	125	99	הובלה ימית עו"ד גיל נדל להובלה הימית תפקיד חשוב בסחר הבינלאומי והיא בעלת מאפיינים ייחודיים. הדין העוסק בהובלה הימית הוא תוצאה של נוהג היסטורי אשר התפתח עם השנים במרוצת השנים ואשר בסופו של דבר הותאם למשפט המודרני. בכך הפך הדין העוסק בהובלה ימית לדין ייחודי המאחד את כלל המדינות שאימצו אותו.		12
99	125	99	יבוא טובין - המותר והאסור סוגיות בחוקיות היבוא עו"ד גיל נדל הספר עוסק בסוגיות הנבחרות בדבר הסדרת היבוא למדינת ישראל, קרי, במותר והאסור ביבוא טובין וכן דן בנושאים הרלוונטים לכל יבואן ומשפטן מהיבטי המחוקק והן מהיבטי היבואן.		13
200	220	200	Incoterms 2010 כל מונחי האינקוטרם הפכו חלק ממשפחת הסחר הבינלאומי ונדבך חשוב בהפעלתו הסדירה, והם נמצאים בשימוש תדיר בכל רחבי העולם. כללי האינקוטרם מגדירים את האחריות של הקונה והמוכר עבור מסירת הטובין על פי חוזה המכר. המדריך מופיע במהדורה דו לשונית (עברית - אנגלית)		14
110	120	110	מדריך לאשראים- UCP 600 המדריך מכיל תנאים חשובים חדשים בתחומי ההובלה, הביטוח והתאמות והם מהווים את הבסיס לעסקאות של מכתבי אשראי בשנים הבאות. יו.סי.פי מעודכן זה כולל סעיף "הגדרות" המיועד להבהיר את פשרם של תנאי מפתח, שינוי בנוהג של נתינת הודעת דחייה ושינויים אחרים שיש לדעת המדריך מופיע במהדורה דו לשונית (עברית - אנגלית)		15
230	260	230	אשראים דוקומנטריים לפי ה-UCP 600 דברי פרשנות וניתוח מפורט של סעיף אחר סעיף של הכללים והנהלים האחידים- התקן הבינלאומי של הנוהג הבנקאי לבדיקת מסמכים - של לשכת המסחר הבינלאומית והיבטים מעשיים ומשפטיים. מהדורה עברית		16
100	125	100	דוקומנטים לפי ה-URC 522 דברי פרשנות וניתוח מפורט של סעיף אחר סעיף של הכללים האחידים לגביות של לשכת המסחר הבינלאומית והיבטים מעשיים ומשפטיים. מהדורה עברית		17
135	150	135	מדריך לגביות URC522 המדריך נכתב מתוך מטרה להקל בסחר בין הארצות הסוחרות בעולם. המדריך כולל את הנושאים הבאים: ישום הכללים האחידים 522, הגדרתה של הגביה, צדדים לגביה, סוג ומבנה של גביות, סוג של הצגה, חבות ואחריות, תשלום, ריבית, עמולות והוצאות ותקנות שונות. מהדורה דו-לשונית		18
125	140	125	כללים אחידים של לשכת המסחר הבינלאומית לערבויות דרישה מהדורת 2010 URDG 758 הכללים מכילים 35 סעיפים ומגדירים את ההתחייבויות והאחריות של הצדדים בכל שלב של מעגל חייה של הערבות, לעומת 28 סעיפים במהדורה הקודמת. דברי פרשנות בעברית		19
59	89	59	ISBP 2013 לשכת המסחר הבינ"ל המדריך כולל סעיפים המאפשרים את בדיקת המסמכים במסגרת אשראי דוקומנטרי (הסבר ל 39 סעיפים של UCP 600)		20
300	360	300	סחר בינלאומי ד"ר נלי מונין הספר מתמקד בתיאור המסגרת ההסכמית הבינלאומית המלווה את הסחר הבינלאומי. הספר כולל דוגמאות הנוגעות לדיני הסחר ולהסכמי הסחר ומסביר את השפעתם על היצוא והיבוא		21

כמות מוזמנת		ניהול, שיווק, מכירות ויזמות		מחיר חנויות	מחיר לחברי האיגוד
22		מי פה המנהל? שוקי שטאובר	הספר מציג בפני מנהלים 150 עצות ורעיונות מעשיים, המובאים בצורה קצרה, תמציתית ועניינית. העצות מלוות בדוגמאות מהשטח, פרי ניסיונם של מנהלים מוכשרים בחברות ובארגונים מובילים ישראל.	98	69
23		אבן דרך - שבעה פרקים בשירות הציבור עו"ד אוריאל לין	הספר הינו מארג כולל של סדרת מאמרים וכתבות המאמרים נבחרו וקובצו מתוך אלפי מאמרים, פרי עטו של לין, שנכתבו על-ידו במהלך שנות פעילותו הציבורית ופורסמו בעיתונות בארץ. המאמרים מבטאים את גישתו, עמדותיו והצעותיו האופרטיביות של לין כמעט בכל נושא מהותי בתחום המשפט, הכלכלה, החברה ובטחון הפנים, עימה התמודדה מדינת ישראל במהלך ארבעים השנים האחרונות.	160	128
24	1+1	איך לחשוב כמו מנכ"ל דברה א. בנטון	איך לחשוב כמו מנכ"ל? לחשוב איך לחשוב כמו מנכ"ל מתאר את 22 התכונות החיוניות המשותפות לכל המנכ"לים המצליחים והתכליתיים ואלו הן: בטוחים בעצמם, שולטים בגישותיהם וביחסם, עקשניים, משתפרים בהתמדה, הוגניים ואתיים, מקוריים, מתעניינים בפרטים, מצטיינים בתפקידם ורוצים להנהיג, מוכנים להודות בשגיאות מבלי להצטרק.	75	65
25		ניהול ומנהיגות שינוי וחדשנות ד"ר עמיר לוי	ספר לכל העוסק בתחום הניהולי. הספר נוגע בכל הנקודות המרכזיות להן נדרש מנהל מהיבטי ניהול עובדים והובלתם להצלחה.	84	75
26		כישורי ניהול עופרה שוחט	האם גם אתם מרגישים שהחיים מנהלים אתכם? האם גם אתם כלואים במערבולת המוכרת של הישגיות וקריירה, משפחה וחובות אחרים ללא יכולת להשתחרר? האם גם אתם מרגישים שאף פעם אין לכם זמן? ובעיקר - האם אתם מוכנים לשינוי?	68	55
27		מעסק שורד לעסק מצליח - ניהול ללא חריגה בבנק קבוצת פריצת דרך	הספר כולל את העקרונות החשובים והמרכזיים בכל תחומי ניהול העסק, שיסייעו לך, בעל העסק, לעבור משלב ההישרדות לשלב של הצלחה עסקית - מגיבוש האסטרטגיה והתכנון העסקי, דרך כלים פיננסיים, תפעוליים ושיווקיים וניהול העסק המשפחתי, ועד תקשורת נכונה עם הבנקים ואפשרויות מימון למינוף העסק. בכל פרק מומחשים הנושאים דרך סיפורים אמיתיים, בשילוב עם שפע של עצות והמלצות לביצוע.	116	96
28	1+1	סופר מנהל פרקס ודה-בקר	ל"מנכ"לים הטובים בעולם משתפים את הקוראים בחמשת האסטרטגיות שלהם להצלחה.	69	49
29		הסודות הכמוסים של אנשי המכירות הטובים בעולם דרור כהן	ספר זה מספק לקורא בו לימוד מעשי ואיכותי בשיטת צעד אחר צעד מלחיצת היד הראשונה ועד לסגירה הסופית של עסקת המכירה, תוך שימוש בטקטיקות מכירה מתקדמות, חדשניות ומתוחכמות, טיפול מנטאלי דרך תת המודע ובניית תוכניות עבודה ומערכת יעדים אופרטיבית ומוגדרת מראש. הספר מאפשר הגדלה ושיפור משמעותי ביכולות המכירה.	98	75
30	1+1	תקווה אינה אסטרטגיה ריק פייג'	במדריך שלו למצוינות במכירות, שהפך חיש קל לרב-מכר, חושף ריק פייג' את אסטרטגיות המכירה המהוות פריצת-דרך, שהפכו אלפים מתלמידיו לכוכבי-על. בשילוב גישה של שכל ישר עם הסודות השמורים ביותר של אנשי המכירות המצליחים ביותר בעולם, מציג ספר זה תהליך מוכח בן שישה שלבים, להצלחה בהזדמנויות מכירה.	89	79
31	1+1	למכור את הבתלי נראה - מדריך שימושי לשיווק מתקדם של שירותים הרי בקוויט'	אינכם יכולים לגעת במוצרים החשובים ביותר של החברה שלכם, לשמוע אותם או לראות אותם. אם כך איך מוכרים אותם? איך מפתחים אותם ואיך מרחיבים אותם? זוהי הבעיה שמוכרים שירותים.	89	69
32		אני המומת שוקי שטאובר	אני המומת! אני המומת! מביא את סיפורם השיווקי המרתק של 14 ארגונים מצליחים, הפועלים בישראל בענפי משק מגוונים. הספר מכיל מידע רב ערך לכל מי שפועל בעולם העסקים, ובמיוחד לאלה המבקשים להביט מקרוב בעשייה השיווקית בישראל - עולם ניהולי עשיר ורב גוונים.	118	83
33		אסטרטגיות שיווק עכשוויות ד"ר אביחי שוב-עמי	הספר "אסטרטגיות שיווק עכשוויות" מרכז עבורך איש העסקים, איש השיווק, הסטודנט וכל מי שמתעניין בנושא, את אסטרטגיות השיווק הננקטות בחברות השונות בארץ ובעולם, בעידן רווי השינויים שלנו. הספר מתמצת מגוון רחב של אסטרטגיות, המקנות כלים שימושיים לאיש השיווק הרוצה למנף את עסקיו ולא לפעול לפי "תחושת בטן".	118	90
34	1+1	שיווק כלוחמת גרילה ג"י קונרד לוינסון	ספרו הראשון מתוך השניים העוסק בשיווק קטן, מתוחכם ויעיל לעסק הקטן. הספר כולל אסטרטגיות שיווק לימי מיתון.	69	59
35	1+1	יזמות וסגנון גרילה לקראת עידן משתנה ג"י קונרד לוינסון	פניו של העסק היזמי במאה ה-21. הספר המוביל בארץ לשיטת מכירת השיווק הרב-שכבתי M.L.M. מחבר הספר מראה לנו כיצד הזיווג בין האינטרנט למכירות מאדם לאדם יאיץ את התפתחותו של השיווק המרושת. פו צופה שגל חדש זה, המונע על-ידי טכנולוגיה יסחוף בעקבותיו מיליוני אנשים שמעולם לא חשבו כלל על שיווק מרושת.	79	59
36	1+1	5 עמודי התווך של המנהיגות פול ג'. מאיר	ורנדי סלקטה הספר מקנה את יסודות המנהיגות האפקטיבית למתעתד להנהיג ומאפשר למנהיג המצוי לשפר את מנהיגותו.	69	49
כמות מוזמנת		כללי		מחיר חנויות	מחיר לחברי האיגוד
37	1+1	הגל הרביעי ריצ'רד פו	שיווק מרושת במאה ה-21. הספר המוביל בארץ לשיטת מכירת השיווק הרב-שכבתי M.L.M. מחבר הספר מראה לנו כיצד הזיווג בין האינטרנט למכירות מאדם לאדם יאיץ את התפתחותו של השיווק המרושת. פו צופה שגל חדש זה, המונע על-ידי טכנולוגיה יסחוף בעקבותיו מיליוני אנשים שמעולם לא חשבו כלל על שיווק מרושת.	120	90
38	1+1	בזמן אמת רג'יס מק'קנה	ספר מגרה מחשבה, על עשיית עסקים בעולם של זמן אמת - עולם שבו המרחק והזמן התמוטטו, הפעולה והתגובה נעשות בו זמנית. הכנה לעידן הלקוח שלעולם לא מרוצה.	89	69
39	1+1	איך לקחת שותף ובכל זאת להצליח ג'ורדון דה לואיס	כיצד להתגבר על הבעייתיות בהקמת שותפויות ובניהולן.	69	49
40		מצוינות בשירות: מדיבורים למעשים ד"ר נדב גולדשמיט	הספר מציג צעד אחר צעד את הדרך לבניית מערכת ארגונית שתספק שירות מצוין ותאפשר לכל מנהל/ת להוביל את הארגון להצלחה.	78	67

41	1+1	כיצד למכור שירות, מדרך למכירה יעילה בעסקים ובשירותים מלקום יב מקדונלד "כיצד למכור שירות" הוא ספר מעשי על העקרונות והנהלים היסודיים בתחום השירות ואף מהווה חומר קריאה חיוני לכל מי שמקים עסק-שירות או עובד בו, שרוצה לשרוד בקצב התחרות הגוברת.	69	49
42	1+1	קבלו מה שמגיע לכם ג'יי לוינסון וסות' גודין - טכניקות שיווק אישיות לקידום אישי ומקצועי. שיווק עצמי בשיטת גרילה הוא אמנות השכנוע של אנשים שמגיע להם להצליח. אם תתחמשו בכלים ובהלך הרוח של אנשי גרילה, ספר זה- המהווה פריצת דרך, ילמד אתכם לנתח את המוצר שלכם, אתם עצמכם ויקנה לכם את הטכניקות ואת האסטרטגיות הדרושות לכם כדי לשווק את עצמכם עד לצמרת.	69	49
43	1+1	מצאתי בריאן וו. מאטימר הספר שבידך יספק לך את מיטב הכלים הטכניקות והעצות ל"שחרור היצירתיות" שלך בעסקים בכלל, ובניהול בפרט. הספר מהנה לקריאה ונותן פתרון לצורך חשוב בשוק התחרותי של היום - הצורך לחדש ולשפר יום יום.	69	49
44	1+1	להוריד הילוך ג'ון ד' דרייק השתעשעתם פעם במחשבה לרדת מסחרחרת העבודה שלכם המסתובבת כל הזמן יותר ויותר מהר כדי להגיע לאיזה שהוא איזון בחיים שלכם? מדרך מעשי זה יראה לכם כיצד אפשר להפסיק לפנטז ולעבור מהמסלול המהיר לאורח-חיים מספק ובריא יותר, הממוקד פחות במקום העבודה.	89	79
45	1+1	מילניום- המאה ה-21 כבר כאן ג'רלד סלנטה הספר מפיץ אור על המגמות הסמויות המשפיעות על ימינו, ומגלה כיצד הן מעצבות את "אירועי המחר" באמצעות ציוני דרך מגמתיים לאזכור מהיר וניתוח מאיר עיניים ומפורט של מגמות יקבל הקורא תקציר של העידן הגולבלי השונה מן הקצה אל הקצה העומד בפתח.	69	49
46	1+1	העניד המרושת צ'ק מרטין מה באמת צופן בחובו העתיד למנהלים לתפקידיהם ולעולם העסקים, בעולם תחרותי הנעשה מהיר יותר, הידברותי יותר ותחרותי ללא פשרות? ברוכים הבאים לעתיד המרושת, הספר הינו מפת הדרכים הנבואית של צ'ק מרטין, עתידן הקיברנטה, לעולם חדש ונועז של מסחר וצרכנות - שוק הידברותי שרק מי שהתכוון יצליח בו בצורה מושלמת. וכמעט בלתי אפשרי למי שלא התכוון	89	69
47		לדבר בפני קהל עו"ד יניב זייד הספר עוסק בכל הנושאים המרכיבים את תורת הנאום והשכנוע - כתיבת נאום, התאמה לקהל היעד, חידוד מסרים, אופן הופעה, עמידה ושפת גוף, מודעות לקצב ולזמן, התמודדות עם "פחד קהל", ועוד.	79	69
48		לדבר בפני לקוח עו"ד יניב זייד הספר נותן את הפתרונות לכל הבעיות והשאלות המתעוררות בעת יצירת הקשר עם הלקוח והשמירה עליו, החל בפנייה הראשונית ללקוח, דרך פגישות ומשא ומתן איתו, וכלה במענה לתלונות הלקוח לאחר שהעסקה הושלמה	79	69
49		גם אתה יכול לעשות כסף באינטרנט - למכור ב-eBAY לכל העולם אסי צור ויניב זייד הספר מספק את הפתרונות וההסברים לכל הבעיות והשאלות המתעוררות בעת המסחר האלקטרוני ב eBAY	89	74
50		המדרך השלם לביקורת חקירתית רו"ח עופר אלקלעי הספר מפרט, בשפה ברורה וקריאה, את כל ההיבטים המרכזיים בתחום הביקורת החקירתית, החל מסוגי מעילות ודרכים למניעתן, עבור לסוגיות משפטיות הקשורות למעילות, תהליכי חקירה של מעילות ובכלל זה תשאול, הופעה כעד מומחה ושימוש בכלים מיוחדים; כל זאת תוך מתן הסברים ודוגמאות מעשיות למעילות שטופלו על ידי רו"ח אלקלעי במהלך השנים	299	254
51	1+1	למה לקדילק יש סנפירים ג'ק מינגו בספרו "למה לקדילק יש סנפירים", מתחקה המחבר אחר הסיפורים המפתיעים, המדהימים והבלתי-מתקבלים על הדעת, שמאחורי המצאתם ושיווקם של רבים מהמוצרים המעצבים את חיינו.	69	49
52	1+1	מוצא המותגים אל ולורה ריס אסטרטגיה יעילה ומרשימה ליצירת מוצרים חדשניים ולבניית מותגים מצליחים, שיובילו להשגת הצלחה עסקית	89	59
53		ניהול פרויקטים שלמה גלוברזון, אבי שטוב ועופר צביקאל הספר מציג ומדגים גישות המסייעות לנהל את מכלול ההליכים לביצוע מוצלח של פרויקט, החל מהייוזם, המשך בתכנון, ביצוע וגמר הפרויקט	88	75
	כמות מוזמנת	דיסקים	חנות מחיר	מחיר לחברי האיגוד
1		הזדמנויות עסקיות יוצרים - סודות הנטוורקינג ואמנות השכנוע ד"ר יניב זייד דיסק המנחה אתכם כיצד להגדיל הכנסות או את משכורתכם, להגדיל את כמות הלקוחות, ולפתח רשת קשרים משלכם	99	79
2		שימוש בהתנגדויות כמקדם מכירות ד"ר יניב זייד סודות המכירה ואמנות השכנוע ללא פשרות וללא ויתור על דרישותיכם המקצועיות	99	79
3		סודות השכנוע הבינלאומי מר לורי אוברמן וד"ר יניב זייד כל הטיפים, הסודות, והכלים לפגישה, לדיון, למצגת או להרצאה לסגירת עסקה מוצלחת ומשכנעת באנגלית	80	70

חברי לשכת המסחר ת"א והמרכז המעוניינים ברכישה מרוכזת או בביצוע הזמנות טלפוניות מתבקשים לפנות לאריה

בראון בטל': 03-5631082 | 8111* או פקס: 03-5631071

לפרטים אודות תכני הספרים יש להיכנס לחנות הספרים בכתובת: www.cbc.org/books.il

כל הספרים המצויינים ב 1+1 עלותם על פי המחיר בחנויות

המבצע מוגבל עד גמר המלאי

כל המחירים בשי"ח וכוללים מע"מ

למשלוח בדואר רשום לספר בודד יש להוסיף 12 ₪ | לשני ספרים יש להוסיף 20 ₪ | ולשלושה ספרים יש להוסיף 25 ₪