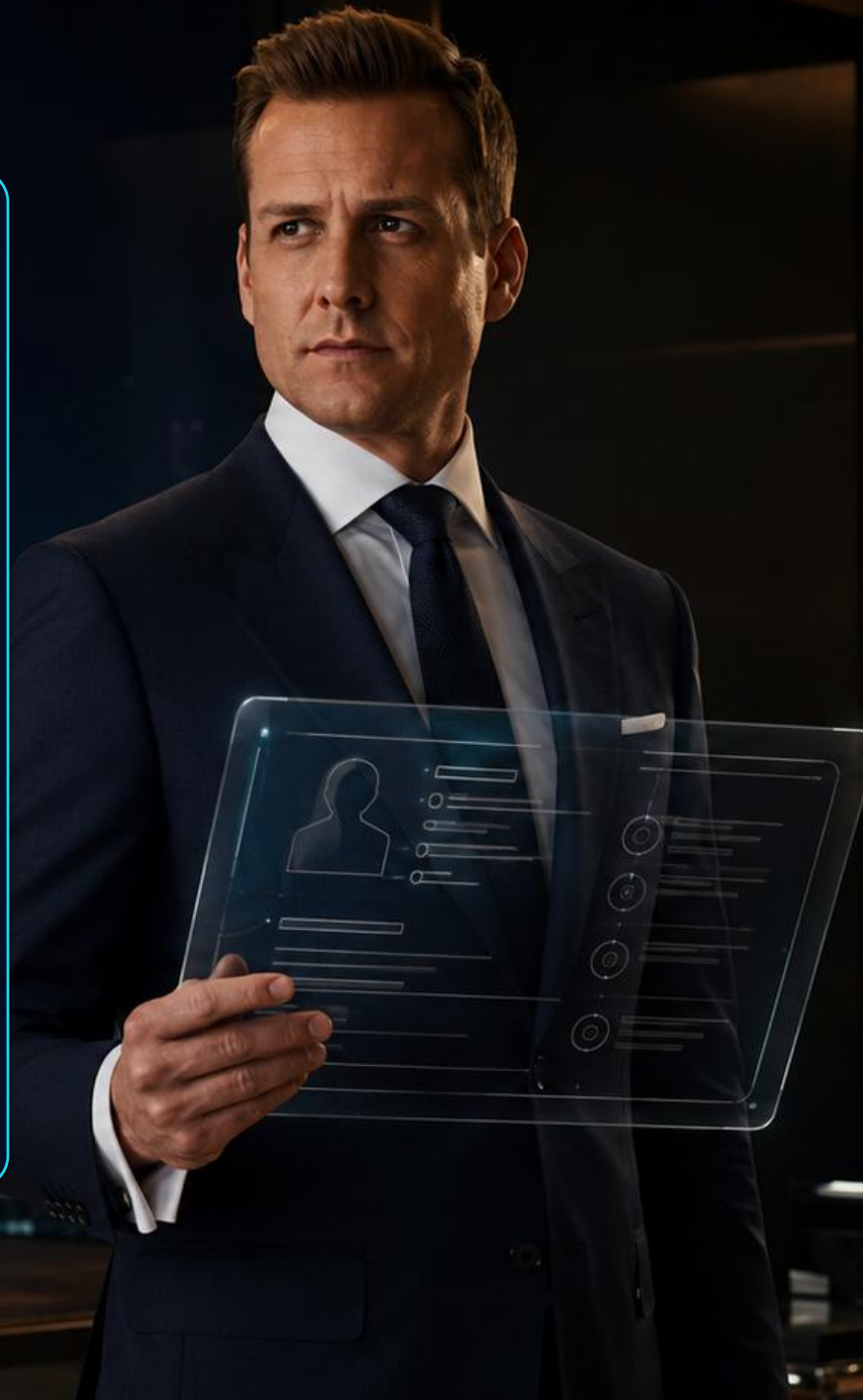


וובינר לעורכי דין ולמשפטנים | מהדורת 2026

איך הופכים קורות חיים לנכס דיגיטלי מנצח באמצעות AI?

עו"ד ענבל בן ארצי | HighLaw | 27.7.2026



מי אני?

- 14 שנים בייעוץ משפטי פנימי, מזכירות חברה וציות
- יועצת משפטית, מזכירת החברה וממונה אכיפה ב-IBI בית השקעות
- יועמ"ש ב-Boarddirector וב-Beiersdorf ישראל
- מתמחה בהטמעת בינה מלאכותית בעבודה המשפטית
- מנכ"לית HighLaw AI Solutions
- מרכז פיתוח רב תחומי: עורכי דין, טכנולוגיה ואתיקה של AI
- בונה סקילים וסוכנים לתהליכים משפטיים שלמים



HighLaw AI Solutions

עו"ד ענבל בן ארצי

מנכ"ל HighLaw AI Solutions

איפה ה-AI פוגש אתכם בדרך למשרה הבאה?

גם מי שאינו משתמש בבינה מלאכותית בעבודה השוטפת עשוי לפגוש אוטומציה בתהליך הגיוס: קליטת קובץ, חיפוש וסינון, מטלות או ראיון מובנה. היקף השימוש משתנה בין מעסיקים ומערכות.



ראיונות שבוחנים ידע ב-AI



כאשר נשאלים על AI, בוחנים בעיקר את אופן העבודה: בחירת כלי, ביקורת הפלט, אימות, חיסיון ואחריות מקצועית, בהתאם לתפקיד ולמדיניות המעסיק.

מה זה אומר

שימוש אחראי ב-AI עשוי להיות יתרון מקצועי; אין להציגו כניסיון אם לא נעשה בפועל.

בוטים מראיינים



חלק מהמעסיקים משתמשים בווידאו א-סינכרוני, שאלונים או סוכני ראיון. במקומות אחרים התהליך אנושי לחלוטין. בכל מקרה, תשובה מובנית עם דוגמה קונקרטית משכנעת יותר מתשובה כללית.

מה זה אומר

צריך להתאמן על מבנה התשובה, לא רק על התוכן שלה.

סינון קורות חיים מבוסס בינה



מערכות ATS מנהלות מועמדים ומפרקות קבצים לשדות. חלקן כוללות חיפוש, התאמה או כלי AI מסייעים; היכולות וההגדרות משתנות. לכן המטרה היא קובץ קריא, ברור וניתן לאיתור.

מה זה אומר

התוכן חייב להיות מזוקק, והאריזה חייבת להיות קריאה למכונה.

איך ה-AI יכול לעזור לנו?

שישה מנועי עבודה שמייצרים את ההבדל בין קורות חיים גנריים לקורות חיים ממוקדים.

התאמה חכמה למשרה

- ◀ הצלבת דרישות תפקיד עם ניסיון קיים
- ◀ איתור פערים והצעת כיווני חיזוק
- ◀ אופטימיזציה למערכות גיוס (ATS)

מחקר עומק והקשר מקצועי

- ◀ ניתוח עומק של תחום, תפקיד ורמת סניוריטי
- ◀ הבנת הציפיות הלא-מוצהרות של מגייסים
- ◀ הבחנה בין "רעש" לדרישות קריטיות

חיפוש ברשת בזמן אמת

- ◀ סריקה של משרות פתוחות, פרופילים מקצועיים וקו"ח דומים
- ◀ זיהוי ניסוחים, מיומנויות ומבנים שעובדים בפועל
- ◀ התאמה לטרנדים ולשפה הנהוגה בשוק

עיצוב קורות חיים

- ◀ בניית היררכיה ויזואלית ברורה
- ◀ התאמה בין מראה מקצועי לקריאות ו-ATS
- ◀ יצירת גרסאות: קלאסית / ויזואלית / דיגיטלית

שדרוג תוכן ומיקוד

- ◀ הפיכת ניסיון להישגים מדידים
- ◀ הידוק ניסוחים לפי דפוסי קריאה של מגייסים
- ◀ שפה מקצועית, מדויקת ולא גנרית

השוואה לשוק ולמועמדים

- ◀ בנצ'מארק לקורות חיים של מועמדים דומים
- ◀ זיהוי מה מבדל ומה נבלע
- ◀ התאמה לסטנדרטים עדכניים

למה דווקא עכשיו (יולי 2026)? שלושה נכסים שהמגייסים מחפשים

שפת הערך



השימוש ב-AI מחייב אתכם לנטוש את השפה המשפטית היבשה ולעבור לשפת הערך. הנכס האסטרטגי: היכולת לתרגם סיכונים משפטיים למדדים עסקיים (ROI, צמצום חשיפה כספית, קיצור Time-to-Market).

המסר

אתם לא "שומרי סף" שעוצרים את העסק, אלא "מאפשרי צמיחה" - אסטרטגים וגורמים עסקיים.

הנדסת תהליכים (Legal Ops)



המעבר מביצוע למערכות: בשנת 2026 היכולת לנסח חוזה בודד איבדה מערכה, כי ה-AI עושה זאת בשניות. הערך שלכם עבר מה"מה" (התוצר) ל"איך" (המערכת).

הביטוי בקו"ח

הדגשת מיומנויות באוטומציה, ניהול מערכות CLM והטמעת כלי AI ליעול ה-Workflow במחלקה.

AI Governance



השוק כבר לא מחפש "הבנה כללית" בטכנולוגיה, אלא מומחיות בניהול ממשל AI. קורות החיים שלכם חייבים לשקף אתכם כסמכות הניהולית של הבינה המלאכותית בארגון.

הנכס האסטרטגי

ידע מעמיק ב-AI Governance, רגולציה גלובלית (כמו ה-EU AI Act) ובניית מסגרות ממשל תאגידי ושימוש אחראי.

נעים מאוד, אני MIKE



מה MIKE יודע לעשות?

חמש יכולות ליבה שמכסות את כל מסלול העבודה על קורות החיים, מהכתיבה הראשונה ועד ההגשה.

- ✦ כותב את קורות החיים שלכם מאפס, בסיס קורות חיים קיימים ותיאור הפרופיל שלכם בלינקדאין
- ✦ מתאים לכם את קורות החיים למשרה קיימת (מבצע שינויים בעקוב אחר שינויים)
- ✦ מייצר לכם דו"ח פערים ומציע איך לצמצם אותם

איתור חולשות



- ✦ מזהה נקודות חולשה בקורות החיים ועוזר לכם להתמודד איתן.

מבנה ידידותי



- ✦ אוכף מבנה ידידותי למערכות סינון קורות החיים, כדי שהקובץ ייקרא נכון.

זיקוק ערך



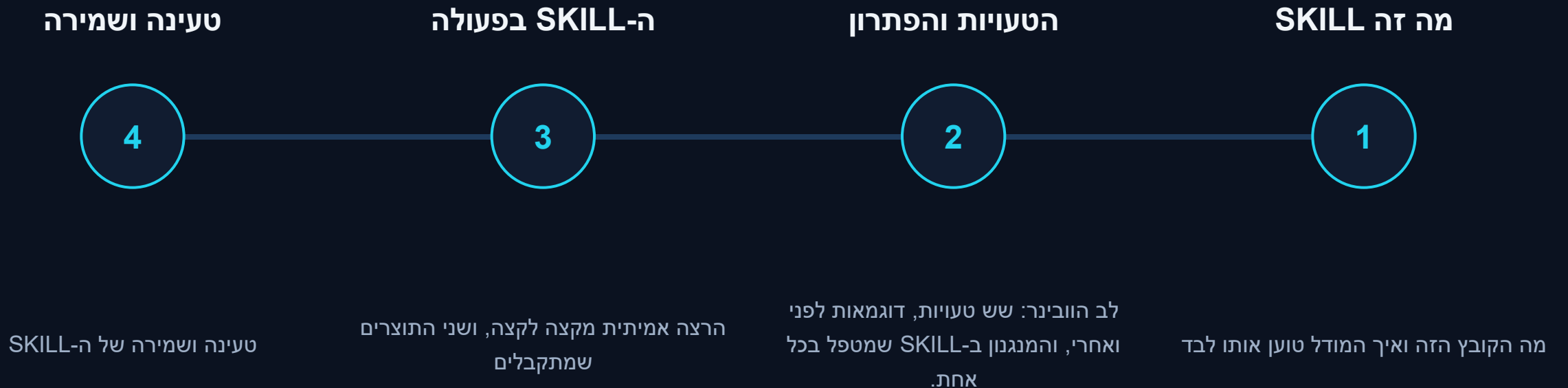
- ✦ מזקק ערך לפי שני מודלים, והופך תיאור פעולה להישג שאפשר להוכיח.

התאמה למשרה



- ✦ מתאים את קורות החיים שלכם למשרה קיימת, לפי הדרישות שמופיעות במודעה.

מה נעשה היום?



מה זה SKILL בעצם?

נוהל עבודה כתוב שמסביר למודל מה לעשות, ובאיזה סדר.

בפשטות

תחשבו על נוהל עבודה שאתם כותבים למתמחה חדש: מה לשאול אתכם, באיזה סדר לעבוד, מה חייב להופיע בתוצר ומה אסור לעשות. זה בדיוק SKILL, אותו נוהל, כתוב פעם אחת בקובץ שהמודל קורא ומבצע.

חומרי עזר



קבצים נלווים לנושאים ספציפיים, שנפתחים רק כשהם רלוונטיים לעבודה.

כללים ואיסורים



מה אסור: לא להמציא נתונים, לא לחשוף מידע חסוי, ולעצור ולשאול כשחסר מידע.

שלבי העבודה



רשימת השלבים לפי הסדר: מה לאסוף, מה לנסח, ומה להציג בסוף.

מתי מפעילים



שורה בראש הקובץ שמסבירה במה הוא עוסק, כדי שהמודל ידע לבד מתי להשתמש בו.

למה SKILL ולא סתם שיחה עם הציאט?

אותו מודל, תוצאה אחרת: השיטה כתובה בקובץ, ולא תלויה במה שזכרתם לבקש.

בשיחה רגילה אתם צריכים לזכור בכל פעם מה לבקש, באיזה סדר ובאיזו רמת פירוט, ולכן כל הרצה יוצאת אחרת. עם SKILL הנוהל כבר כתוב, והמודל עובר את אותם שלבים בכל פעם מחדש.

שיפור מצטבר



מתקנים את הקובץ פעם אחת, וכל העבודות הבאות נהנות מהשיפור.

בקורות מובנות



האיסורים והבדיקות הם חלק מהקובץ: פחות המצאות ופחות חשיפת מידע חסוי.

כלום לא נשכח



כל השלבים נטענים אוטומטית, ולא רק מה שנזכרתם לבקש באותו רגע.

תוצאה עקבית



אותו תהליך בכל הרצה, בלי תלות בניסוח שלכם או במהלך השיחה.

חמש שכבות של SKILL מקצועי



שער האיכות

שבעת השלבים

הסק ואשר

משימה וגבולות

זהות ופרסונה

זהות ופרסונה: עורך דין, ואיש HR

הפרסונה אינה "עוזר כתיבה". היא משלבת שתי סמכויות, משפטית ומגייסת, אבל לא כתערובת אחת: ה-SKILL מפעיל שלוש עדשות מובחנות, כל אחת בשלב שבו היא רלוונטית. מיצוע ביניהן מייצר תוצר שלא משכנע אף אחד מהשלושה.

עדשת המנהל המגייס



יועמ"ש, שותף, דירקטוריון

הצד המקצועי. שואל האם המועמד יכול לבצע את העבודה בגודל, בסביבה ובתחום הנדרשים.

מופעלת בשלב 5 ובמבחן 8 השניות

עדשת המגייס החיצוני



Executive Search

הצד המוכר. שואל מה הבידול מול מועמדים בעלי כותרת זהה, ומה עלול להפיל את המועמדת בשיחה עם הלקוח.

מופעלת בניתוח ההקשר ובפסיכולוגיית המגייס

עדשת HR פנימי



Talent Acquisition

הצד המסנן. בודק קריאות, דרישות סף ועקביות. אין להניח שלכל ATS יש ציון או תצורה זהים.

מופעלת בשלב 4 ובבדיקת הכיסוי

שש הטעויות הקריטיות שלכם בדרך לתפקיד הבא ואיך MIKE מתקן אותם

1 "רשימת מכולת" של תחומי עיסוק

1

שלב 5 + חוק האימפקט הראשון

2 שפה משפטית מדי, בלי ערך עסקי

2

שער האיכות: משמעת שפה

3 הצהרה גנרית על AI במקום יכולות

3

שלב 6: ארבעת ממדי ה-AI

4 אין הבחנה בין מקצועי לניהולי

4

וקטור בכירות מותאם מסלול

5 מלכודת המיתוג התעשייתי

5

שלב 2: ניתוח זירה וזהות

6 עיוורון דיגיטלי מול ATS

6

שלב 4: ATS-friendly + בדיקת כיסוי

"רשימת מכולת" של תחומי עיסוק

כך זה נראה בפועל: ברוב קורות החיים המשפטיים שאני רואה, מקטע הניסיון הוא רשימת תחומי עיסוק. זו לא בעיה של כתיבה חלשה, אלא של גישה: מתארים מה היה בתיק התפקיד, במקום מה הושג בו.

כך זה נראה בקורות החיים שלכם

למה זו טעות קריטית

- הרשימה מתארת מה היה בתיק התפקיד, ולא מה נעשה בו ומה יצא מזה. אותה רשימה בדיוק יכולה להופיע אצל כל עורך דין באותו תחום.
- המגייס לא לומד דבר: מה גודל המגרש שניהלתם, מול מי עבדתם, ומה השתנה בארגון או אצל הלקוח בזכותכם. הוא רואה תיאור תפקיד, לא מועמדת.
- גם בסינון האוטומטי זה עובד לרעתכם: מילת המפתח קיימת, אבל בלי הקשר ותוצאה סביבה היא מקבלת משקל נמוך והשורה נבלעת.
- וגרוע מכך: זו שפה של מבצע מטלות. היא ממקמת אתכם בדרג ביצועי, גם כשבפועל ניהלתם תהליכים מורכבים.

עו"ד נועה ברששת

עורכת דין מסחרית | תל אביב | 052-0000000

ניסיון מקצועי

עורכת דין, מחלקה מסחרית, משרד עורכי דין | 2021 עד היום

- ניסוח הסכמים מסחריים.
- ליווי עסקאות מיזוג ורכישה.
- מתן חוות דעת משפטיות ללקוחות.
- ייצוג לקוחות מול רשויות.
- ליווי משפטי שוטף ללקוחות המשרד.

חמש שורות, אפס הישגים, אפס מספרים, אפס בידול. אותו טקסט בדיוק יכול להופיע אצל אלף מועמדים אחרים.

שני המודלים: STAR לחילוץ, אימפקט ראשון להצגה

מודל ההצגה: אימפקט ראשון

מבוסס על נוסחת XYZ, המיוחסת ללסלו בוק, לשעבר סמנכ"ל משאבי אנוש בגוגל

"השגתי X, כפי שנמדד ב-Y, על ידי Z"

מהו מודל STAR

מקורו בראיון ההתנהגותי המובנה, ולכן הוא נבנה לתשובה מדוברת

הרקע, האתגר או הבעיה שהארגון התמודד איתם	Situation	S
האחריות האישית שלך והמטרה הספציפית שהוגדרה	Task	T
הפעולות המשפטיות/עסקיות שנקטת בפועל ("איך")	Action	A
האימפקט העסקי, הערך האסטרטגי או החיסכון שנוצר	Result	R

דוגמה: מ"ניהלתי עסקאות M&A" לחילוץ מלא ב-STAR

במקום לכתוב "ניהלתי עסקאות M&A", נשתמש ב-STAR

אותו ניסיון בדיוק, מפורק לארבעת רכיבי החילוץ

החברה עמדה לפני מכירה, אך ניהול החוזים היה מבוזר והיווה חסם לבדיקת נאותות.

Situation **S**

הובלת הסדרת התשתית המשפטית להבטחת סגירת העסקה תוך שלושה חודשים.

Task **T**

הטמעת מערכת CLM וביצעתי ריכוז וטיוב של יותר מ-500 חוזים תוך יצירת סטנדרט אחיד.

Action **A**

צמצום חשיפות בבדיקת הנאותות וסגירת העסקה בהיקף של 20 מיליון דולר בלו"ז שנקבע.

Result **R**

מה MIKE עושה עם רשימת המכולת: התהליך, שלב אחר שלב

שלב 5: STAR + PARADE + אימפקט ראשון

התהליך המתודולוגי, בכמה שורות

- שלב ראשון, חילוץ: MIKE מפרק כל שורה שטוחה במודל STAR, מהרקע ועד התוצאה, מהחומר שסיפקתם בלבד.
- שלב שני, שרשרת "אז מה": כל שורה נשאלת פעמיים מה היא שינתה, עד שמתקבלת התרומה לארגון או ללקוח: חשיפה שנמנעה, ודאות שנוצרה, תהליך שהתקצר, עלות שנחסכה.
- שלב שלישי, העמקה: בהישגי הדגל נוסף מודל PARADE: מה החשיפה שנמנעה, מה רמת העצמאות, ומה שיקול הדעת שהופעל.
- שלב רביעי, היפוך ומיון: התרומה עולה למשפט הראשון, ואחריות שוטפת נשארת שורה תמציתית בלי תוצאה מאולצת.
- שלב חמישי, שריון: נתון חסר מסומן [להשלים], ולכל תפקיד מדד היקף אחד לפחות. שום מספר לא מומצא.

אותה מועמדת, אותו ניסיון: לפני ואחרי המתודולוגיה

התוצאה של שלב 5

לפני: כך זה הגיע ל-MIKE

- עורכת דין, מחלקה מסחרית, משרד עורכי דין | 2021 עד היום.
- ניסוח הסכמים מסחריים.
- ליווי עסקאות מיזוג ורכישה.
- מתן חוות דעת משפטיות ללקוחות.
- ייצוג לקוחות מול רשויות.
- ליווי משפטי שוטף ללקוחות המשרד.
- מענה לשאלות משפטיות של יחידות הלקוח.
- ניסוח מסמכים והסכמים בהתאם לצורכי העסקה.
- השתתפות בפגישות עם לקוחות וגורמים חיצוניים.
- השכלה: LL.B, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל.

אחרי: אותו בולט, אחרי ה-SKILL

עו"ד נועה ברששת

Corporate & Commercial, Senior Associate | תל אביב

ניסיון מקצועי

עורכת דין, מחלקה מסחרית, משרד עורכי דין | 03/2021 עד היום

- אפשרתי סגירת עסקת מכירה בהיקף של 200 מיליון דולר במועד היעד, תוך צמצום החשיפות שעלו בבדיקת הנאותות.
- הטמעת אצל הלקוח מערכת CLM, וריכזתי וטייבתי יותר מ-500 חוזים לכדי סטנדרט אחיד, בתוך שלושה חודשים.
- הובלתי עבור הלקוח את הסדרת התשתית המשפטית ערב מכירת החברה, כשניהול החוזים היה מבוזר והיווה חסם לבדיקת נאותות.
- ליוויתי כ-14 עסקאות מיזוג ורכישה בשנה, בהיקף מצטבר של 1.2 מיליארד דולר, וקיצרתי את משך בדיקת הנאותות בכ-30%.

מיומנויות ליבה

עסקאות מיזוג ורכישה, בדיקת נאותות, ניהול מחזור חיי חוזים (CLM), ליווי לקוחות מסחריים בינלאומיים.

השכלה ורישוי

עו"ד, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל; LL.B, אוניברסיטת תל אביב, 2020.

שפה "משפטית מדי" בלי אוריינטציה עסקית

זו הטעות העדינה מכולן, כי הניסוח נשמע מקצועי לחלוטין. בדיוק בגלל זה עורכי דין לא מזהים אותה בעצמם: הם כותבים נכון משפטית, ומפסידים עסקית.

כך זה נראה בקורות החיים שלכם

עו"ד נועה ברששת

עורכת דין מסחרית | משרד עורכי דין

תקציר מקצועי

- אחראית על עמידת ההתקשרויות של הלקוח בהוראות הדין.
- צמצום חשיפה משפטית וניהול סיכונים חוזיים.
- מניעת מחלוקות והליכים משפטיים מול צדדים שלישיים.
- בקרה על טיוטות הסכמים ואישור מסמכים משפטיים.

כל מילה נכונה. וכל מילה מספרת למגייס אותו סיפור: היא תעצור אותנו.

למה זו טעות קריטית

- מנהלים ומגייסים לא מחפשים רק שומרי סף. הם מחפשים מאפשרי פעילות עסקית חכמה, שיודעים איך להגיד "כן", ובתנאים האלה.
- קורות חיים שנשמעים משפטיים מדי משדרים שלושה מסרים לא מכוונים: חיכוך, האטה, וחוסר הבנה של מה שהעסק מנסה לעשות.
- בתפקידי הנהלה זה קריטי: עורך דין שלא מדבר בשפת ROI, חשיפה כספית ו-Time-to-Market לא ייתפס כשותף אסטרטגי אלא כפונקציה נלווית.
- שימו לב מה חסר כאן לגמרי: אף מילה על מה התאפשר בזכותו. רק על מה נמנע.

משמעת השפה בשער האיכות של ה-SKILL: תרגום כל פעולה משפטית לשפת ערך, בלי לוותר על המשפט ובלי להמציא הישג שלא היה.

הפתרון ב-SKILL

מהשפה המשפטית לשפת הערך: התהליך, שלב אחר שלב

שער האיכות: משמעת שפה

התהליך המתודולוגי, בכמה שורות

- שלב ראשון, זיהוי מסלול: MIKE קובע קודם מי הלקוח של הערך: הארגון (In-House) או לקוחות המשרד. שפת הערך נגזרת מהמסלול.
- שלב שני, תרגום: כל פעולה משפטית מתורגמת לערך שהיא ייצרה: ודאות ניהולית, צמצום חשיפה, קיצור זמן לשוק, תמיכה בצמיחה.
- שלב שלישי, דרג בכיר: נוספת שפת התקציב והתשואה: ייעול הוצאות ייעוץ חיצוני, קיצור SLA, ומיצוב במונחי ERM.
- שלב רביעי, שריון: מונח ניהולי נכנס רק כשיש לו עוגן בניסיון בפועל.
- שלב חמישי, בקרה: שער האיכות בודק שאין ערבוב שפה בין המסלולים באותו מסמך.

אותה עורכת דין: משומרת סף למאפשרת צמיחה

התוצאה של משמעת השפה

לפני: כך זה הגיע ל-MIKE

- תקציר מקצועי, כלשונו:
- אחראית על עמידת ההתקשרויות של הלקוח בהוראות הדין.
- צמצום חשיפה משפטית וניהול סיכונים חוזיים.
- מניעת מחלוקות והליכים משפטיים מול צדדים שלישיים.
- בקרה על טיטוט הסכמים ואישור מסמכים משפטיים.
- מעורבות בהדרכות לקוחות בנושאי חוזים.
- מעקב אחר עדכוני רגולציה מסחרית ודיווח ללקוחות.
- השכלה: LL.B, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל.

אחרי: אותו תקציר, אחרי ה-SKILL

עו"ד נועה ברששת

עורכת דין מסחרית | משרד עורכי דין

תקציר מקצועי

עורכת דין, מחלקה מסחרית, משרד עורכי דין | 03/2015 עד היום

- אפשרתי ללקוחות פעילות עסקית רציפה: ליוויתי כ-40 התקשרויות מסחריות ותשע עסקאות מהותיות בשנה עד לסגירה בלוח הזמנים העסקי.
- צמצמתי חשיפה חוזית: מיפוי סיכונים, תעדוף לפי השפעה עסקית ודיווח סדור להנהלת הלקוח.
- קיצרתי את תהליך אישור ההתקשרויות מול היחידות העסקיות של הלקוח מ-21 ימי עבודה לשבעה ימים בממוצע.
- אחריות על עמידת ההתקשרויות בדין: הגנת הפרטיות, דיני תחרות, צרכנות ורגולציה מסחרית.

מיומנויות ליבה

עסקאות מסחריות, ניהול מחזור ח"י חוזים, ייעוץ להנהלת הלקוח, ניהול סיכונים חוזיים.

השכלה ורישוי

עו"ד, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל; LL.B, אוניברסיטת תל אביב, 2010.

שפת ערך לעורך דין במשרד: מה תרמת ללקוח, ומה תרמת למשרד

עד כאן דיברנו הרבה על יועצים משפטיים פנימיים, וזו נקודה עיוורת של רוב מדריכי קורות החיים. עורך דין במשרד אינו מודד את עצמו בערך ארגוני, אלא בשני מישורים אחרים לגמרי, ורוב הקבצים מציגים אפס מהם.

התרומה ללקוח

מה שמנהל מגייס במשרד באמת רוצה לדעת: האם הלקוחות שלך יצאו נשכרים.

- התוצאה שהושגה בעסקה או בהליך, ולא רק שהם לוו.
- צמצום החשיפה של הלקוח, בשפה שלו ולא בשפת המשרד.
- סגירת עסקה בלוח הזמנים שהלקוח נדרש לו.
- פתרון שאיפשר ללקוח להתקדם עסקית, ולא רק חוות דעת.
- ליווי שנתן ודאות בהחלטה, בעיקר בסיטואציה לא מתומחרת.

התרומה למשרד

הפער הקריטי במועמדות לשותפות או לדרג מוביל. בדרג המקצועי הוא נחמד, בדרג בכיר הוא חובה.

- הבאת לקוחות ושימורם, והרחבת היקף העבודה מלקוח קיים.
- פיתוח פרקטיקה או תחום חדש במשרד.
- הכשרת עורכי דין צעירים ובניית ידע פנימי.
- ייעול תהליכי עבודה, וכאן נכנסת גם הטמעת כלי בינה מלאכותית.
- מוניטין מקצועי: דירוגים, פרסומים והרצאות.

אותו עיקרון, שישה תחומי פרקטיקה

במשרד עורכי דין הערך אינו רק "ייעוץ". מחפשים מורכבות, אחריות, סוג הליך או עסקה, ממשקים ותוצאה, בלי לחשוף לקוח או מידע חסוי.

ליטיגציה

סוגי הליכים, ערכאות, אחריות על אסטרטגיה, כתיבה והופעות, ותוצאה פומבית או מנוסחת בזהירות.

נזיקין ופלט"ד

היקף תיקי אמת, מומחים, פשרות וחקירות. מדדי היקף במקום "טיפול שוטף בתיקים".

משפחה

ניהול הליכים רגישים, סעדים זמניים, מו"מ והסכמות, תוך שמירה קפדנית על פרטיות.

חדלות פירעון

תפקידי בעל תפקיד, היקף נכסים או נושים, הסדרים, מימושים ועבודה מול בית המשפט.

מסחרי ועסקאות

סוג העסקה, שלב האחריות, היקף מורכבות, משא ומתן וממשקי מס/רגולציה, בלי לייחס לעצמכם תפקיד שלא מילאתם.

מקרקעין ותכנון

סוגי פרויקטים, שלבי תכנון ורישוי, מימון, ריבוי בעלי עניין והיקף אחריות.

"ניסיון במודלי שפה": הצהרה שאינה אומרת דבר

זו הטעות שהתחלפה. פעם הבעיה הייתה היעדר אזכור, והיום הנפוצה יותר היא השורה הגנרית: "בעלת ניסיון במודלי שפה ובעבודה עם AI". היא נשמעת עדכנית, ולמעשה אינה אומרת דבר ואינה ניתנת לאימות.

כך זה נראה בקורות החיים שלכם

עו"ד נועה ברששת

עורכת דין מסחרית | משרד עורכי דין

מיומנויות

• בעלת ניסיון במודלי שפה ובעבודה עם בינה מלאכותית.

• היכרות עם כלי AI מתקדמים.

• שליטה ב-ChatGPT ובכלים דומים.

• או, בגרסה השנייה של אותה טעות: אין במסמך שום אזכור לבינה מלאכותית.

שלוש שורות שאינן מראות יישום, ערך, רמת שימוש או אחריות מקצועית, ולכן אינן מבדלות.

למה זו טעות קריטית

- הצהרת היכרות אינה מיומנות. מגייס יכול להעריך דוגמה, תוצר, תהליך עבודה או הכשרה, לא "ניסיון ב-AI" ללא הקשר.
- גם במשרד עורכי דין, הערך הוא ביישום אחראי: מחקר, סקירה, ניתוח או אוטומציה עם אימות וחיסיון.

הפתרון ב-SKILL

שלב 6 ב-SKILL: ארבעה ממדים, יישום בפועל, ערך, כלי ורמת שימוש, ובקורות של שימוש אחראי.

מהצהרה גנרית לארבעה ממדים: התהליך, שלב אחר שלב

שלב 6: ארבעת ממדי ה-AI

התהליך המתודולוגי, בכמה שורות

- שלב ראשון, מחיקה: השורה הגנרית נמחקת בעקוב אחר שינויים. היא גרועה מהיעדר מקטע.
- שלב שני, איסוף ראיות: MIKE מחפש בחומרים יישום בפועל: סקיל, אוטומציה, תהליך או הדרכה שבוצעו באמת.
- שלב שלישי, ארבעה ממדים: יישום, ערך שנוצר, כלים ורמת שימוש, ושימוש אחראי. כל ממד בר אימות.
- שלב רביעי, שריון: ממד חסר מסומן [להשלים] ולא מושלם בהשערה. הכשרות נכנסות כראיה תומכת בלבד.
- שלב חמישי, שילוב: היכולות משולבות גם בבולטים של הניסיון עצמו, לא רק ברשימה.

אותה מועמדת: מהצהרה גנרית לראיות בארבעה ממדים

התוצאה של שלב 6

לפני: כך זה הגיע ל-MIKE

- מיומנויות, כלשונן:
- בעלת ניסיון במודלי שפה ובעבודה עם בינה מלאכותית.
- היכרות עם כלי AI מתקדמים.
- שליטה ב-ChatGPT ובכלים דומים.
- שימוש בכלי בינה מלאכותית בעבודה היומיומית.
- מעקב אחר התפתחויות בתחום ה-AI.
- השתתפות בהדרכות בנושא כלים חדשים.
- נכונות ללמוד טכנולוגיות נוספות.

אחרי: אותו מקטע, אחרי ה-SKILL

טכנולוגיה משפטית ובינה מלאכותית

ארבעה ממדים, שנבחרו מתוך שתיים עשרה קטגוריות תשאול

1 | יישום בפועל

• בנתי סוכן שסורק חוזי ספקים מול הפלייבוק ומפיק טבלת חריגות, ואוטומציה לקליטת פניות משפטיות, סיווג וניתוב.

2 | ערך: קיצרתי את סבב הבדיקה הראשון מחמישה ימים לשניים, ויצרתי אחידות ניסוח בין עורכי הדין בצוות.

3 | כלי ורמת שימוש: Claude ו-Make בשימוש שוטף, הטמעה בצוות המשפטי והכשרת 18 עורכי דין.

4 | אחריות: אנונימיזציה, איסור חומר חסוי, אימות פלט ומדיניות שימוש פנימית.

מחקר משפטי מבוסס AI, מאגר ידע פנימי (RAG), תמלול וסיכום ישיבות וממשל AI: רק מה שהושלם בפועל.

הדרכה והטמעה

העברתי שש סדנאות ל-40 משתתפים על שימוש בכלי AI, וכתבתי את נוהל השימוש הפנימי של המחלקה.

ממשל AI ופרטיות

מיפוי סיכוני שימוש, נוהל שימוש ארגוני והתאמה לתיקון 13 ולרגולציית ה-AI האירופית.

אין הבחנה בין תפקיד מקצועי לתפקיד ניהולי

כאן נכנס ניואנס שרוב מדריכי קורות החיים מפספסים: לא מדובר רק בדרגה, אלא גם במסלול. עו"ד במשרד עורכי דין ויועמ"ש פנימי צריכים שפה שונה לחלוטין, גם באותה דרגת בכירות.

כך זה נראה בקורות החיים שלכם

עו"ד נועה ברששת

מועמדת למשרת Head of Legal

ניסיון מקצועי

עורכת דין בכירה, מחלקה מסחרית | 03/2015 עד היום

- טיפול בהתקשרויות מסחריות ובמחלוקות מול צדדים שלישיים.
- בדיקת חוזים ומתן חוות דעת משפטיות.
- מענה לשאלות משפטיות של יחידות הלקוח.
- עשר שנות ניסיון בתחום המשפט המסחרי.

מכוונת לתפקיד ניהולי, אבל כל שורה כאן היא שורה של מבצעת. הוותק גדל, השפה לא.

למה זו טעות קריטית

- המגייס לא "רואה" בכירות. הוא רואה עורכת דין מקצועית עם עוד חמש שנות ניסיון, ומחפש בערימה מי שכבר מדברת ניהולית.
- קפיצת מדרגה מחייבת שפה אחרת לגמרי: מדיניות, תהליכים רוחביים, החלטות, ניהול אנשים ותקציב, ועבודה מול הנהלה ודירקטוריון.
- והיפך גם נכון והוא נפוץ לא פחות: עו"ד במשרד שמעתיק שפה של In-House וכותב "עבודה שוטפת מול ההנהלה", כשבפועל הלקוח הוא מרכז הכובד.
- זו הסיבה שה-SKILL לא מסתפק בדרגה, אלא מזהה גם את המסלול. אותה מילה בדיוק יכולה לחזק במסלול אחד ולהחליש באחר.

הפתרון ב-SKILL

וקטור הבכירות מותאם המסלול: ה-SKILL מסיק מהחומרים גם את הדרגה וגם את המסלול, מציג אותם לאישורכם, ורק אז מכייל כל בולט במסמך.

מזיהוי המסלול לכיול הבכירות: התהליך, שלב אחר שלב

הסק ואשר + וקטור בכירות מותאם מסלול

התהליך המתודולוגי, בכמה שורות

- שלב ראשון, הסק ואשר: MIKE מסיק מהחומרים דרגה, מסלול ופרקטיקה, ומציג פרופיל אחד לאישורכם. בלי אישור, הוא לא נוגע במסמך.
- שלב שני, בחירת וקטור: ניהולי או מקצועי, משרד או In-House. כל שילוב מקבל שפה אחרת.
- שלב שלישי, כיול: כל בולט מנוסח מחדש לפי הווקטור: מדיניות, אנשים ותקציב לניהולי; עומק ותוצרים למקצועי.
- שלב רביעי, שורת המיצוב: מבוססת יכולת, בלי לטעון לתפקיד שלא הוחזק.
- שלב חמישי, בקרה: שער האיכות אוסף שאין ערבוב שפה בין המסלולים.

אותה מועמדת: מוותק של מבצעת לשפה של מנהלת

התוצאה של וקטור הבכירות

לפני: כך זה הגיע ל-MIKE

- עורכת דין בכירה, מחלקה מסחרית | 2015 עד היום.
- טיפול בהתקשרויות מסחריות ובמחלוקות מול צדדים שלישיים.
- בדיקת חוזים ומתן חוות דעת משפטיות.
- מענה לשאלות משפטיות של יחידות הלקוח.
- עשר שנות ניסיון בתחום המשפט המסחרי.
- עבודה מול גורמים פנימיים ביחידות החברה.
- השכלה: LL.B, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל.

אחרי: אותו ניסיון, אחרי ה-SKILL

עו"ד נועה ברששת

עורכת דין מסחרית בכירה | מועמדת לתפקיד Head of Legal

ניסיון מקצועי

עורכת דין בכירה, מחלקה מסחרית | 03/2015 עד היום

- יצרתי אחידות רגולטורית ושיפירתי ודאות ניהולית ברמת ההנהלה והדירקטוריון.
- גיבשתי מדיניות משפטית ארוכת טווח, הובלתי יישום רוחבי בארגון וניהלתי ספקים משפטיים חיצוניים ותקציב.
- המהלכים לוו את ההנהלה הבכירה בתהליכי קבלת החלטות, בחברה ציבורית בינלאומית.
- ניהלתי צוות משפטי רב תחומי של שבעה עורכי דין ושני פרליגלים מול היחידות העסקיות.

מיומנויות ליבה

ניהול פונקציה משפטית, עבודה מול הנהלה ודירקטוריון, ניהול סיכונים ורגולציה, ניהול ספקים משפטיים ותקציב.

השכלה ורישוי

עו"ד, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל; LL.B, אוניברסיטת תל אביב, 2010.

מלכודת המיתוג התעשייתי

הטעות קריטית למי שרוצה לחצות סקטור. שם החברה אינו תקרת זכוכית; הבעיה היא כשהבולטים מתארים רק את הזירגון של הסקטור ולא את היכולת הרוחבית.

כך זה נראה בקורות החיים שלכם

למה זו טעות קריטית

- מגייסים עלולים להסיק התאמה סקטוריאלית מהניסיון האחרון. לכן צריך להראות במפורש מה עובר בין תעשיות: ניסוח והובלת מו"מ על חוזים, ניהול סיכונים חוזיים, רגולציה וממשק שוטף עם יחידות עסקיות.

עו"ד נועה ברששת

עורכת דין מסחרית | מבקשת לעבור להייטק

ניסיון מקצועי

עורכת דין מסחרית, קבוצת הקמעונאות "אלפא" | 2015 עד היום

- עורכת דין מסחרית בקבוצת הקמעונאות "אלפא", בתחום רשתות הקמעונאות.
- מומחית בהסכמי הפצה, זכיונות ושכירות בקניונים.
- ליווי מכרזי ספקים ודיווח לרשות התחרות בהתאם לדיני התחרות בקמעונאות.
- היכרות מעמיקה עם רגולציית הגנת הצרכן וסימון מוצרים בקמעונאות.

כל שורה שולחת את אותו אות למערכת ולמגייס: "קמעונאות בלבד". וכך נסגרת הדלת להייטק ולתעשייה.

הפתרון ב-SKILL

שלב 2 ב-SKILL: ניתוח הזירה והיעד, שמירה על שם המעסיק והתפקיד, וניסוח המומחיות הרוחבית בשפה שהיעד מבין.

מנעילה סקטוריאלית לתרגום ערך: התהליך, שלב אחר שלב

שלב 2 + כלל שם המעסיק

התהליך המתודולוגי, בכמה שורות

- שלב ראשון, זיהוי זירה: MIKE ממפה את סקטור המוצא ואת סקטור היעד, ומה עובר ביניהם.
- שלב שני, שמירת השם: שם המעסיק אינו נמחק. לצידו נוספת מסגרת חוצת סקטורים, לא במקומו.
- שלב שלישי, הפשטת מהות: הזרגון הסקטוריאלי מתורגם ליכולת רוחבית שהיעד מבין: ממשל תאגידי, דיווח, רגולציה, עבודה עם אורגנים.
- שלב רביעי, בידול: מה שמבחין אתכם ממועמד פנים-סקטוריאלי מוצב בתקציר ובשורת המיצוב.
- שלב חמישי, בקרה: שער האיכות מוודא ששום מעסיק לא הוחלף בתיאור גנרי.

אותה עורכת דין מסחרית: מקמעונאות בלבד ליכולת רוחבית

התוצאה של שלב 2

אחרי: אותו ניסיון, אחרי ה-SKILL

עו"ד נועה ברששת

Commercial Counsel | חוזים, הפצה ורגולציה

ניסיון מקצועי

עורכת דין מסחרית, קבוצת הקמעונאות "אלפא" (חברה ציבורית) | 03/2015 עד היום

• צימצמתי חשיפה חוזית בהתקשרויות הליבה וחיזקתי את הוודאות המשפטית בפעילות רוחבית מול מאות ספקים.

• ניהלתי מחזור חיי חוזים מקצה לקצה: ניסוח, מו"מ, תבניות מאושרות וממשק שוטף עם היחידות העסקיות.

• ליוויתי כ-40 התקשרויות מסחריות בשנה, לרבות הסכמי הפצה, רישוי ושירותים, בסביבה רגולטורית מפוקחת.

מיומנויות ליבה

עסקאות והתקשרויות מסחריות, ניהול מחזור חיי חוזים, דיני תחרות והגנת הצרכן, ממשק עם יחידות עסקיות.

השכלה ורישוי

עו"ד, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל; LL.B, אוניברסיטת תל אביב, 2010.

לפני: כך זה הגיע ל-MIKE

- עורכת דין מסחרית, קבוצת הקמעונאות אלפא | 2015 עד היום.
- מומחית בהסכמי הפצה, זכיינות ושכירות בקניונים.
- ליווי מכרזי ספקים ודיווח לרשות התחרות בהתאם לדיני התחרות בקמעונאות.
- היכרות מעמיקה עם רגולציית הגנת הצרכן וסימון מוצרים בקמעונאות.
- עבודה מול גורמים פנימיים בקבוצה.
- השכלה: LL.B, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל.

מה זו בעצם מערכת ATS, ואיזה מסלול הקובץ שלכם עובר בתוכה?

מערכת ATS מנהלת מועמדים: קליטת קבצים, חילוף שדות, חיפוש, סינון ותיעוד תהליך. היכולות משתנות בין ספקים ובהתאם להגדרות המעסיק.



סינון והבנה

חלק מהמערכות מציעות חיפוש סמנטי, התאמה או כלי AI מסייעים. אחרות נשענות בעיקר על שדות, חיפוש וסינון. לכן ניסוח ברור ושיקוף אמת של דרישות המשרה מועילים בכל תרחיש.

ניתוח טקסט

המערכת מנסה לזהות תפקידים, מעסיקים, תאריכים, השכלה ומיומנויות. עיצוב מורכב, סריקה או סדר קריאה לא ברור עלולים לפגוע בחילוף, אך אין כלל שלפיו כל טבלה או תיבת טקסט תמיד "נעלמת".

Word או PDF?

פעלו לפי הוראות המשרה. Word ו-PDF טקסטואלי עשויים להיקלט היטב; איכות ההמרה תלויה במערכת ובקובץ.

הכלל המנצח

אם צוין פורמט, השתמשו בו. אם לא, DOCX פשוט הוא בחירה נפוצה ואמינה; PDF מתאים כאשר הוא טקסטואלי, מסודר ולא סרוק.

מבחן שלוש שניות

בדיקת העתקה של טקסט היא בדיקת בסיס מועילה, לא הוכחה שה-ATS פירש כל שדה נכון.

מה שובר את הקובץ

סריקה, סדר קריאה מבלבל, גרפיקה במקום טקסט, פרטי קשר בכותרות/תחתיות ועומס עיצובי עלולים לפגוע בקליטה. בדקו את הקובץ בפועל.

העיוורון הדיגיטלי: אי הבנה של מערכות ATS

זו הטעות שהכי כואבת, כי היא לא נוגעת לתוכן בכלל. מועמדים מצוינים נפסלים כאן על עיצוב: טבלה יפה, קובץ סרוק, או פרטי קשר שהוחבאו ב-Header שהמערכת מדלגת עליו.

כך זה נראה בקורות החיים שלכם



כאן המערכת מראיינת את הקובץ לפניהם

- היא מחפשת טקסט ח'י, סדר קריאה ושדות עקביים. טבלה, סריקה או פרטים ב-Header עלולים לפגוע בחילוך, עוד לפני שמגייס אנושי קרא מילה.

עו"ד נועה ברששת

תמונת פספורט | גיל 41 | נשואה + 2 | ת.ז. 025874136

מיומנויות

טבלה דו עמודית: | משפט מסחרי | חוזים

הקובץ נשמר כסריקה של תדפיס, לא כטקסט חי

כתבתם "ניסוח חוזים". תיאור המשרה חיפש "ניהול מחזור ח"י חוזים (CLM)".

פרטי קשר ולינקדאין הוכנסו ל-Header של המסמך.

2015 עד 2019 (בלי חודשים), אפס הישגים מדידים.

המסמך נראה מעוצב ומקצועי לעין אנושית. למערכת הוא נראה כמעט ריק.

הפתרון ב-SKILL

שלב 4 ב-SKILL: בנצ'מארק שוק וביקורת ATS נוקשה, ולפני המסירה בדיקת כיסוי מילות מפתח ומבחן שמונה השניות.

מקובץ שנעלם לקובץ שנקרא: התהליך, שלב אחר שלב

שלב 4 + סעיף 6: עיצוב חסין סריקה

התהליך המתודולוגי, בכמה שורות

- שלב ראשון, מבנה בטוח: טור אחד, טקסט חי, גופן נפוץ. בלי טבלאות, תיבות טקסט וגרפיקה.
- שלב שני, שדות נקיים: פרטי קשר בגוף המסמך, תאריכים בחודש ושנה, בלי תמונה, גיל או תעודת זהות.
- שלב שלישי, שפה כפולה: כל ראש תיבות מופיע גם בצורתו המלאה, והביטויים מהמשרה משולבים בתוך הקשר, לא כדחיסה.
- שלב רביעי, בדיקת כיסוי: טבלה של כל דרישת חובה מול המקום שבו היא מכוסה בקובץ. פער מוצף, לא מוסתר.
- שלב חמישי, מבחן שמונה השניות: השליש העליון של עמוד 1 חייב למכור לבדו.

אותה מועמדת: מקובץ שנפסל על עיצוב לקובץ שנקרא

התוצאה של שלב 4

לפני: כך זה הגיע ל-MIKE

- תמונת פספורט, גיל 41, נשואה + 2, תעודת זהות מלאה.
- טבלה דו-עמודית עם פסי מיומנות גרפיים.
- הקובץ נשמר כסריקה של תדפיס, לא כטקסט חי.
- פרטי הקשר והלינקדאין הוכנסו לכותרת העליונה, שהמערכת מדלגת עליה.
- תאריכים בשנים בלבד, אפס הישגים מדידים.
- אין מקטע מיומנויות ליבה בראש המסמך.
- שם הקובץ: xcod.2cv-final-

אחרי: אותו קובץ, אחרי ה-SKILL

עו"ד נועה ברששת

Commercial & Corporate Counsel | name@mail.com | LinkedIn

מיומנויות ליבה

חוזים והתקשרויות מסחריות • הסכמי הפצה ורישוי • M&A (מיזוגים ורכישות)
ניהול מחזור חיי חוזים, CLM • דיני תחרות והגנת הצרכן • ציות ורגולציה מסחרית

ניסיון מקצועי

עורכת דין מסחרית, קבוצה ציבורית | 03/2015 עד היום. צימצמתי חשיפה חוזית בהתקשרויות הליבה, והובלתי מעבר לניהול חוזים בתבניות מאושרות.

עו"ד, מחלקה מסחרית | 07/2010 עד 02/2015. ניסחתי וניהלתי מו"מ על הסכמי ספקים ולקוחות מול היחידות העסקיות.

השכלה ורישוי

עו"ד, חברה בלשכת עורכי הדין בישראל; LL.B, אוניברסיטת תל אביב, 2010.

חורים, מעברים ואי יציבות:

עד כה דיברנו על ניסוח. עכשיו על משהו קשה יותר: מה עושים כשהביוגרפיה עצמה לא נראית חלקה. שלושה מצבים שכל מגייס מזהה בשלוש שניות, ושרוב המועמדים מנסים להסתיר, בדיוק הדבר שמעצים אותם.

אי יציבות ותקיעות בדרגה

עשר שנים באותו תפקיד בלי קידום, או חזרה לתפקיד זוטרי יותר אחרי מעבר.

הטעות הנפוצה

מתארים ותק במקום התפתחות, וכך נראים כמי שנשאר במקום.

מה שה-SKILL עושה

מציגים התפתחות בתוך אותו תפקיד: הרחבת תחומי אחריות, פרויקטים חדשים, ליווי אורגנים נוספים, הכשרת צעירים. ותק אינו בכירות, אבל צמיחה בתוך תפקיד היא כן.

מעברי תפקידים תכופים

שלוש משרות בחמש שנים, או רצף של תפקידים קצרים. שכיח במיוחד אחרי יציאה ממשרד גדול.

הטעות הנפוצה

מפרטים כל תפקיד באותו אורך, וכך מגדילים את הרעש ומדגישים את חוסר היציבות.

מה שה-SKILL עושה

מקבצים לפי נרטיב ולא לפי כרונולוגיה: מדגישים את הקו המקצועי המשותף, מקצרים תפקידי מעבר לשורה אחת, ומסבירים מעבר שנבע מרכישה, מסגירת מחלקה או ממעבר מנהל. סיבה חיצונית מנטרלת את החשד.



פער תעסוקתי: לא מסתירים, בונים גשר

מתארים בקצרה את הסיבה או את הפעילות האמיתית בתקופה.

הטעות הנפוצה

מותחים תאריכים או משאירים חלל שהמגייס ממלא בהשערות.

מה שה-SKILL עושה

מסביר אמת בקצרה, ואז מחזיר מיד את הפוקוס לערך.

מהדבקת הקובץ ועד שני התוצרים

ראינו איך כל מנגנון פותר טעות. עכשיו נחבר הכול ונראה הרצה אמיתית מקצה לקצה.

חמישה צעדים לשבוע הקרוב

1 הפעילו את ה-SKILL legal-cv-strategist במודל השפה.

2 הריצו מסלול בנייה או שיקום על קורות החיים הקיימים, והשלימו רק עובדות אמיתיות.

3 בחרו משרת יעד אמיתית והריצו התאמה, כולל בנצ'מרק מתועד וטבלת כיסוי.

4 עברו על הפערים שה-SKILL סימן והחליטו מה ניתן להוכיח, מה דורש שאלה ומה נשאר מחוץ למסמך.

5 בדיקה אנושית: קראו כל מילה לפני שליחה. האחריות המקצועית שלכם, תמיד.

משימה וגבולות גזרה: מעקות הבטיחות

איסור המצאת נתונים

אסור לסנתז אחוזים, סכומים או הצלחות שלא סופקו. הישג בלי נתון מנוסח איכותנית, לא מומצא.

חיסיון וסודיות מקצועית

בתיאור עסקאות ותיקים: בלי שמות לקוחות ופרטים חסויים, אלא אם העניין פומבי ואושר. ברירת המחדל: תיאור גנרי. ייחודי לעולם המשפט.

פרוטוקול חוסר ודאות

מידע חסר לא מושלם בניחוש: ה-SKILL עוצר, שואל, ומסמן [להשלים] במסמך.

אישור אנושי (Human-in-the-Loop)

שינויים מהותיים דורשים אישור מפורש. כאשר הפלטפורמה תומכת בכך, התוצר מופק בעקוב אחר שינויים; אחרת מצורפת רשימת שינויים ברורה.

מיקוד בתוצר וסודיות המשתמש

בלי זליגת משימות עד לאישור התוצר, ובלי כל שימוש בקורות החיים מעבר למשימה.

איך מתקינים ומשתמשים בחבילת ה-SKILL

ה-SKILL הוא חבילה: SKILL.md ונספחים. מתקינים אותה בחשבון או בסביבה שתומכת ב-SKILLS, ואז מפעילים אותה בבקשה טבעית.

