



# ארגז הכלים למנהל: משיווק ועד שימור לקוחות

**מטרת הקורס:** רכישת כלים לניהול נכון של העסק והגדלת הרווחיות. שיפור ויעול ההתנהלות העסקית.  
**קהל יעד:** בעלי עסקים (עוסק מורשה/חברה בע"מ) המעוניינים לשפר את התוצאות העסקיות.

## 4 שעות אקדמיות למפגש, 28 ש"א לקורס, 560 ₪

פירוט	נושא	מפגש
פתיחת הקורס והיכרות הליבה העסקית כיום ניתוח עסקי: המודל העסקי מיקוד קהל היעד הרלוונטי בחינת מתחרים יצירת בידול ובניית ערך אצל הלקוחות כיצד בונים תכנית עסקית?	גיבוש אסטרטגיה שיווקית בשוק תחרותי	<b>1</b> 26.12.24
מושגים בסיסי בדוחות - סוגי הוצאות תמחור והמחרה של פרויקטים ושל שירותים בניית הצעת מחיר מפתח העמסה המחרה בעולם השירותים חישוב נק' איזון	פיננסיים 1 - תמחור מוצרים ושירותים + נקודת איזון	<b>2</b> 2.1.25
דוח רווח והפסד תזרים מזומנים תכנון תקציבי אשראי - מושגים ומקורות	פיננסיים 2 - תזרים מזומנים + משמעויות התקציב ככלי	<b>3</b> 9.1.25
בניית תכנית חשיפת העסק ללקוחות פוטנציאליים הגעה לקהל היעד ובניית ערך אצל הלקוח תקשורת בינאישית ושפת גוף, רושם ראשוני בניית תסריטי מכירה	כיצד להביא עוד לקוחות לעסק? אומנות המכירה ושימור לקוחות	<b>4</b> 16.1.25
חשיבות המשאב האנושי בעסק מה הגורמים המשמרים עובדים במקום העבודה מוטיבציה והנעת עובדים סגנונות תקשורת - כדרך להגדלת הישגים עם עובדים ולקוחות	ניהול ושימור עובדים	<b>5</b> 23.1.25
דרכי השיווק הדיגיטלי של בעלי עסקים - כיצד יכול בעל העסק לשווק באופן יעיל בתקציב מצומצם? שימוש במדיות חברתית - google, פייסבוק, קמפיינים באינטרנט.	שיווק דיגיטלי	<b>6</b> 30.1.25

תעדוף משימות תמחור הזמן מהי תוכנית העבודה שלי להמשך? מטרת ויעדים רבעוניים חלוקת תעודות וסיכום הקורס	ניהול זמן אפקטיבי ובניית תוכנית עבודה שנתית	<b>7</b> <b>6.2.25</b>
---	--	---------------------------