

ארגז הכלים למנהל: משיווק ועד שימור לקוחות

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

5 שעות אקדמיות למפגש, 35 ש"א לקורס, 350 ש

מפגש	נושא	פירוט
1	גיבוש אסטרטגיה שיווקית בשוק תחרותי	פתיחת הקורס והיכרות ניתוח עסקי: המודל העסקי שירות מול מוצר האם אתה מומחה בתחומך? מיקוד קהל היעד הרלוונטי בחינת מתחרים כיצד בונים תכנית עסקית?
2	פיננסיים 1 – תמחור מוצרים ושירותים + נקודת איזון	עלות ישירה + עקיפה מפתח העמסה המחרה בעולם השירותים נק' איזון – הוצאות קבועות ומשתנות
3	פיננסיים 2 – תזרים מזומנים + משמעויות התקציב ככלי	דוח רווח והפסד לצורך תזרים מזומנים תכנון תקציבי – יתרונות ומגבלות
4	כיצד להביא עוד לקוחות לעסק? אומנות המכירה ושימור לקוחות	כיצד בונים תכנית חשיפת העסק ללקוחות פוטנציאלים? כיצד מגיעים לקהל היעד וגורמים לו להבין שאתה השירות או המוצר שהוא צריך? ניהול לקוחות תסריטי מכירה איך למקסם רושם ראשוני? כלים מרכזיים בשפת גוף ומיומנויות תקשורת מכירתית כיצד לשמר את הקשר עם הלקוח?
5	ניהול ושימור עובדים	חשיבות המשאב האנושי בעסק ארבעת הכללים לגיוס ושימור עובדים הגדרת תפקידי עובדים הנעת עובדים
6	שיווק דיגיטלי	דרכי השיווק הדיגיטלי של בעלי עסקים – כיצד יכול בעל העסק לשווק באופן יעיל בתקציב מצומצם?

שימוש במדיות חברתית - google, פייסבוק, קמפיינים באינטרנט.		
תעדוף משימות תמחור הזמן מהי תוכנית העבודה שלי להמשך? מטרות ויעדים רבעוניים חלוקת תעודות וסיכום הקורס	ניהול זמן אפקטיבי + בניית תוכנית עבודה שנתית	7