

## קורס יוזמים עסק

**מטרת הקורס:** בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת העסק.  
**קהל יעד:** יזמים בעלי רעיון עסקי מגובש או בעלי עסקים בתחילת הדרך.

5 שעות אקדמיות למפגש, 70 ש"א לקורס, 728 ₪

מפגש	יום	נושא	פירוט
<b>1</b> 03.09.24 חוג ניסנובים	ג	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת מבנה ומטרות הקורס</li> <li>היכרות עם משתתפי הקבוצה</li> <li>מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל</li> <li>המעבר משכיר לעצמאי</li> <li>היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק</li> <li>כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט</li> </ul>
<b>2</b> 10.09.24 חוג ניסנובים	ג	מחלום לרעיון ממוקד	<ul style="list-style-type: none"> <li>שלבים בפיתוח העסק</li> <li>מיקוד הרעיון העסקי (Swot)</li> <li>גיבוש חזון עסקי (Vision)</li> <li>ייעוד לפעילות העסקית (Mission)</li> <li>תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)</li> </ul>
<b>3</b> 17.09.24 חוג ניסנובים	ג	אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	<ul style="list-style-type: none"> <li>גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך</li> <li>מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק</li> <li>ניתוח מתחרים</li> <li>בידול ומיצוב העסק</li> <li>יסודות לתכנית שיווקית</li> </ul>
<b>4</b> 24.09.24 חוג ניסנובים	ג	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	<ul style="list-style-type: none"> <li>ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק</li> <li>שיטות לאפיון לקוח</li> <li>הגדרת נתח שוק ונתח לקוח</li> <li>כלים לבדיקה ואימות עם השוק</li> </ul>
<b>5</b> 01.10.2024 חוג ניסנובים	ג	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	<ul style="list-style-type: none"> <li>גיבוש יעדים לפי מודל SMART</li> <li>כלים לבניית תוכנית עבודה</li> <li>גזירת משימות מיעדים</li> <li>מעקב ובקרה על התכנון</li> <li>ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות</li> </ul>
	ג	בין חלום למציאות	<ul style="list-style-type: none"> <li>הון עצמי או הלוואה</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות</li> <li>• מקורות לגיוס הון</li> <li>• כלים מעשיים לעבודה עם הבנק</li> <li>• ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון</li> </ul>	<p>מהו הון וכיצד משיגים אותו</p>		<p><b>6</b> <b>08.10.24</b> <b>נעמי סעדה</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ניתוח כדאיות עסקית</li> <li>• תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות</li> <li>• תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה</li> <li>• תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות</li> </ul>	<p>לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים</p>	<p>ג</p>	<p><b>7</b> <b>15.10.24</b> <b>נעמי סעדה</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה</li> <li>• זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלימם</li> <li>• הצבת יעדים ופעולות להמשך</li> <li>• הכנה למפגש מסכם</li> </ul>	<p>Statu\$station</p>	<p>ג</p>	<p><b>8</b> <b>29.10.24</b> <b>חווה ניסנבוים</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו</li> <li>• הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים</li> <li>• חישוב מסגרת אשראי נחוצה</li> <li>• כללי הניהול הפיננסי השוטף</li> </ul>	<p>איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים</p>	<p>ג</p>	<p><b>9</b> <b>05.11.24</b> <b>נעמי סעדה</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון</li> <li>• דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים</li> <li>• מודלים להגדלת רווחיות</li> <li>• הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות)</li> <li>• העסקת עובדים בעסק קטן</li> </ul>	<p>להתפרנס או להרוויח?</p>	<p>ג</p>	<p><b>10</b> <b>12.11.24</b> <b>נעמי סעדה</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות</li> <li>• פרסום ברשת ובגוגל</li> <li>• כתיבת תוכן שיווקי</li> <li>• שיתוף ויצירת 'לידים'</li> </ul>	<p>שיווק דיגיטלי איפה להיות כדי "להיות קיים"?</p>	<p>ג</p>	<p><b>11</b> <b>19.11.24</b> <b>עידו כהן</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק</li> <li>• כלים למיקוד USP</li> <li>• תקשורת שיווקית</li> <li>• מיתוג ושפה וויזואלית</li> <li>• מדידת אפקטיביות הפרסום</li> </ul>	<p>קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."</p>	<p>ג</p>	<p><b>12</b> <b>26.11.24</b> <b>דו"ח הורביץ</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• תהליך המכירה</li> <li>• טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>• טיפול בהתנגדויות</li> <li>• סימולציות</li> </ul>	<p>אשף המכירות</p>	<p>ג</p>	<p><b>13</b> <b>03.12.24</b> <b>חווה ניסנבוים</b></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• הצגת הקנבסים של המשתתפים</li> <li>• הגדרת תכנית פעולה קדימה</li> <li>• סיכום הקורס</li> <li>• משובים וחלוקת תעודות</li> </ul>	Show Time	ג	<b>14</b> <b>10.12.24</b> <b>חזה</b> <b>ניסנבוים</b>