



# יזמים עסק למטפלים ומאמנים

**מטרת הקורס:** בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק – **דגש על קהל יעד בתחום טיפול/אימון/ייעוץ**

**קהל יעד:** יזמים בעלי רעיון עסקי מגובש או בעלי עסקים בתחילת הדרך

**שעות אקדמיות למפגש 5, 70 ש"א לקורס, 734 ₪**

| מפגש | תאריך   | נושא  | פירוט  |
|------|---------|---|--|
| 1    | 10/6/25 | <b>עושים switch לומדים לחשוב יזמות</b>            | <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> |
| 2    | 17.6.25 | <b>מחלום לרעיון ממוקד</b>                         | <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>  |
| 3    | 24.6.25 | <b>אסטרטגיה שיווקית - "העסק שלי הוא ייחודי"</b>   | <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>  |
| 4    | 1.7.25  | <b>הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?</b>  | <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>  |
| 5    | 8.7.25  | <b>כלים ניהוליים מתכנון לתכלים</b>                | <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>  |
| 6    | 15.7.25 | <b>בין חלום למציאות מהו הון וכיצד משיגים אותו</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• הון עצמי או הלוואה</li> <li>• חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות</li> <li>• מקורות לגיוס הון</li> <li>• כלים מעשיים לעבודה עם הבנק</li> </ul>   |

|   |   |         |    |
|---|---|---------|----|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון</li> </ul>   |   |         |    |
| <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 והשלכות</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>לממש את החלום</b></li> <li>• <b>תכנון והגדרת</b></li> <li>• <b>יעדים</b></li> </ul>             | 22.7.25 | 7  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה</li> <li>• זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים</li> <li>• הצבת יעדים ופעולות להמשך</li> <li>• הכנה למפגש מסכם</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Statu\$Station</b></li> </ul>   | 29.7.25 | 8  |
| <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 (חשבונתית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות)</li> <li>• העסקת עובדים בעסק קטן</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>להתפרנס או</b></li> <li>• <b>להרוויח?</b></li> </ul>  | 5.8.25  | 9  |
| <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>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>איפה הכסף?</b></li> <li>• <b>בקרת תזרים</b></li> <li>• <b>המזומנים</b></li> </ul>               | 12.8.25 | 10 |
| <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>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>שיווק דיגיטלי -</b></li> <li>• <b>איפה להיות כדי</b></li> <li>• <b>"להיות קיים"?</b></li> </ul> | 19.8.25 | 11 |
| <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>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>קידום ופרסום</b></li> <li>• <b>"ונעבור</b></li> <li>• <b>לפרסומות..."</b></li> </ul>            | 26.8.25 | 12 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• תהליך המכירה</li> <li>• טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>• טיפול בהתנגדויות</li> <li>• סימולציות</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>אשף המכירות</b></li> </ul>  | 2.9.25  | 13 |
| <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>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Show Time</b></li> </ul>  | 9.9.25  | 14 |