

## קורס יוזמים עסק

**מטרת הקורס:** בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק.

**קהל יעד:** יזמים בעלי רעיון עסקי מגובש או בעלי עסקים בתחילת הדרך.  
**5 שעות אקדמיות למפגש, 70 ש"א לקורס, 728 ₪**

**פלטפורמת זום 09:30-13:15**

פירוט	נושא	מפגש
<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>	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	<b>1</b> שלישי <b>06.05.25</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>שלבים בפיתוח העסק</li> <li>מיקוד הרעיון העסקי (Swot) באמצעות AI</li> <li>גיבוש חזון עסקי (Vision)</li> <li>ייעוד לפעילות העסקית (Mission)</li> <li>תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)</li> </ul>	מחלום לרעיון ממוקד	<b>2</b> חמישי <b>08.05.25</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> <li>הבינה המלאכותית ככלי עזר לניתוח מתחרים</li> </ul>	אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	<b>3</b> שלישי <b>13.05.25</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 - משאלונים וראיונות עד AI</li> </ul>	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	<b>4</b> חמישי <b>15.05.25</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>	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	<b>5</b> שלישי <b>20.05.25</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>מדיניות מחירים מוצרים/שירותים</li> <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>	לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים	<b>6</b> חמישי <b>22.05.25</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון</li> <li>דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים</li> <li>הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות)</li> <li>העסקת עובדים בעסק קטן</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>להתפרנס או להרוויח?</li> </ul>	<p><b>7</b> <b>שלישי</b> <b>27.05.25</b></p>
<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>	<p>Statu\$tion</p>	<p><b>8</b> <b>חמישי</b> <b>29.05.25</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>הון עצמי או הלוואה ומקורות לגיוס הון</li> <li>ריביות ועבודה מול בנקים</li> <li>ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו/גבייה</li> <li>הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים</li> <li>כללי הניהול הפיננסי השוטף</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>איפה הכסף?</li> <li>בקרת תזרים המזומנים</li> </ul>	<p><b>9</b> <b>שלישי</b> <b>03.06.25</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>נכיר את הרשתות החברתיות השונות</li> <li>נלמד איך מספרים סיפור בעולמות הסושיאל?</li> <li>למי מספרים את הסיפור?</li> <li>כלי אסטרטגיה ואיפיון קהלים</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>שיווק דיגיטלי-</li> <li>מה ולמי מספרים סיפור בסושיאל?</li> </ul>	<p><b>10</b> <b>חמישי</b> <b>05.06.25</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>לאחר שלמדנו מה ולמי מספרים סיפור בסושיאל, נצלול לעולם ה"איך"</li> <li>סקירת כלים ליצירת תוכן ברשתות החברתיות השונות ובחינת האלגוריתמים של הרשתות לחשיפה ומעורבות גבוהים יותר באמצעות - כתיבת גאנטים, פעילויות אינטראקטיביות, תזמון תכנים, תוכן גולשים ועוד</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>כלים ליצירת תוכן איכותי בסושיאל</li> </ul>	<p><b>11</b> <b>שלישי</b> <b>10.06.25</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> <li>AI ככלי ליצירת תוכן</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>קידום ופרסום</li> <li>"ונעבור לפרסומות..."</li> </ul>	<p><b>12</b> <b>חמישי</b> <b>12.06.25</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>תהליך המכירה</li> <li>טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>טיפול בהתנגדויות</li> <li>סימולציות</li> <li>AI ככלי לבניית תסריטי מכירות</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>אשף המכירות</li> </ul>	<p><b>13</b> <b>שלישי</b> <b>17.06.25</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Show Time</li> </ul>	<p><b>14</b> <b>חמישי</b> <b>19.06.25</b></p>