

# יוזמים קליניקה

קורס ייעודי למטפלים

**מטרת הקורס:** הקורס מיועד למטפלים שרוצים להקים/לשפר את פעילות הקליניקה שבבעלותם. בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמה וניהול העסק על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק

**קהל יעד:** מטפלים שרוצים להקים/לשפר את פעילות הקליניקה שבבעלותם

פתיחה : 24.02.25 **ימי שני** (שבוע לפני פסח חול המועד ושבועות לא מתקיים מפגשים) -17:30  
21:15

מיקום : הכשרת היישוב, ז'בוטינסקי 9 בני ברק. קומה 3 משרדי מעוף

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

תאריך	מרצה	נושא	פירוט
1 24.02.25		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>
2 03.03.25		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>
3 10.03.25		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>
4 17.03.25		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>

<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>	<p>כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס</p>		<p>5 24.03.25</p>
<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> <li>• ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון</li> </ul>	<p>בין חלום למציאות מהו הון וכיצד משיגים אותו</p>		<p>6 31.03.25</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>7 21.04.25</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\$station</p>		<p>8 28.04.25</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 (חשבונת, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות)</li> <li>• העסקת עובדים בעסק קטן</li> </ul>	<p>להתפרנס או להרוויח?</p>		<p>9 05.05.25</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>10 12.05.25</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>11 19.05.25</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>12 26.05.25</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>13 09.06.25</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>	<p>Show Time</p>	<p>14 16.06.25</p>