

להיות מנכ"ל/ית בעסק שלך

מטרת הקורס: מתן כלים פרקטיים למנכ"לות מקצועית בפועל במטרה לשפר את הביצועים העסקיים תוך ניהול נכון ואפקטיבי. בקורס נגדיר מהי מנהיגות ניהולית ואיך משיגים אותה מול בעלי תפקידים שונים - קיימים או עתידיים. הקורס על בסיס מתודת ניהול ייעודית לעסקים קטנים ובינוניים.

קהל יעד: בעלי עסקים קטנים ומנכ"לים המנהלים עסק פעיל וקיים. הקורס מיועד לבעלי עסקים שמעוניינים לעשות קפיצת מדרגה בניהול העסק וליצור מחלקות ארגוניות לייעול העסק: מכירות, פיננסים, תפעול, שיווק ומשאבי אנוש.

תרגול: המפגשים ילוו בתרגול אישי קבוצתי ומתוך Case Studies של משתתפי הקורס.

5 שעות אקדמיות למפגש, 40 ש"א לקורס 800 ₪

פירוט	נושא	מפגש
<ul style="list-style-type: none"> מהו ארגון ומהן מטרותיו? הכנה להיות מנכ"ל. ניהול ומנהיגות - מיהו מנכ"ל בפועל? מתודת הניהול של מנכ"לים. חזון, מדיניות, אסטרטגיה וטקטיקות עבודה. הכרות עם דשבורד הניהול. בניית לו"ז אישי שבועי. 	<p>מבוא למנכ"לות בפועל</p>	<p>1</p> <p>11.12</p>
<ul style="list-style-type: none"> אפיון והגדרת מוצרי המכירה. תמהיל מוצרים. אפיון ומיפוי קהלי יעד. אסטרטגיות מכירה. אנשי מכירות - "עם מיוחד". מהם ערוצי המכירה האפקטיביים? בניית מחירונים למוצרי המכירה. טיפול ושימור לקוחות. 	<p>עבודת המנכ"ל אל מול המכירות</p>	<p>2</p> <p>18.12</p>
<ul style="list-style-type: none"> שליטה ובקרה על תזרים מזומנים. בנקים, מימון וגורמי מימון. תכנית עבודה של הארגון בחיבור לפיננסים. דוח רווח והפסד. עבודה מול מוסדות: מע"מ, ביטוח לאומי, מס הכנסה. תמחור - אומנות בפני עצמה. ממשק הנה"ח ורואה חשבון. 	<p>עבודת המנכ"ל אל מול הפיננסים</p>	<p>3</p> <p>1.1.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> ספקים, קניינות ורכש. הכרות עם טכנולוגיות ומערכות מידע ולמה זה טוב לארגון? עבודה מול רגולציה והיבטים משפטיים. לוגיסטיקה ואחזקה. 	<p>עבודת המנכ"ל אל מול התפעול</p>	<p>4</p> <p>8.1.25</p>



<ul style="list-style-type: none"> • מבנה ארגוני - הצגת הסוגים השונים. • גיוס הון אנושי, יעדים אישיים והעשרה והעצמת עובדים. • הגדרת תפקידים. • הכשרה - אונבורדינג וחניכת עובדים. • מבנה שכר. • פיתוח מנהיגות - לתת במה לביטוי יוזמות מהשטח. • דאגה אישית ומעורבות- נפשי, רגשי ורוחני. 	<p>עבודת המנכ"ל אל מול משאבי אנוש</p>	<p>5 15.1.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> • מבנה של תכנית שיווק מלאה ואפקטיבית. • פילוח שווקים וערוצי שיווק. • כלים שיווקיים : דיגיטל (העמקה), עזרים, מחקרים ועוד. 	<p>עבודת המנכ"ל אל מול השיווק</p>	<p>6 22.1.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ניהול בעלי תפקידים - איך עושים את זה נכון? • יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים. • לקוחות אסטרטגיים. • התווית תרבות ארגונית. • תכנית עבודה חודשית, רבעונית, חצי שנתית ושנתית. • מיקוד עבודה בצוותים. • פיתוח עסקי. 	<p>עבודת המנכ"ל</p>	<p>7 29.1.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>חלק א'</u>: הצגת העסקים בקורס לפי המתודה שנלמדה: * דשבורד ניהול * תכנית עבודה * תז"מ * לו"ז אישי * מבנה ארגוני • <u>חלק ב'</u>: תכנית עבודה שנתית להמשך הדרך. • סיכום הקורס. 	<p>יציאה לדרך, מנכ"ל/ית בעסק שלי!</p>	<p>8 5.2.25</p>