



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 ליעול 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 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	מבוא למנכ"לות בפועל	- 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 לוח אישי שבועי.
2	עבודת המנכ"ל אל מול המכירות	- 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.
3	עבודת המנכ"ל אל מול הפיננסים	- 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.
4	עבודת המנכ"ל אל מול התפעול	- ספקים, קניינות ורכש. - הכרות עם טכנולוגיות ומערכות מידע ולמה זה טוב לארגון? - עבודה מול רגולציה והיבטים משפטיים. - לוגיסטיקה ואחזקה.



• 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.	עבודת המנכ"ל אל מול משאבי אנוש	5 11.3
• מבנה של תכנית שיווק מלאה ואפקטיבית. • פילוח שווקים וערוצי שיווק. • כלים שיווקיים : דיגיטל (העמקה), עזרים, מחקרים ועוד.	עבודת המנכ"ל אל מול השיווק	6 18.3
• 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.	עבודת המנכ"ל	7 25.3
• חלק א': הצגת העסקים בקורס לפי המתודה שנלמדה: * דשבורד ניהול * תכנית עבודה * תז"מ * לו"ז אישי * מבנה ארגוני • חלק ב': תכנית עבודה שנתית להמשך הדרך. • סיכום הקורס.	יציאה לדרך, מנכ"ל/ית בעסק שלי!	8 1.4