

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 ₪

פירוט	נושא	תאריך	מרצה
<ul style="list-style-type: none"> הצגת מבנה ומטרות הקורס היכרות עם משתתפי הקבוצה מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל המעבר משכיר לעצמאי היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט 	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	26.11.24	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> שלבים בפיתוח העסק מיקוד הרעיון העסקי (Swot) גיבוש חזון עסקי (Vision) ייעוד לפעילות העסקית (Mission) תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch) 	מחלום לרעיון ממוקד	03.12.24	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק ניתוח מתחרים בידול ומיצוב העסק יסודות לתכנית שיווקית 	אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	10.12.24	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק שיטות לאפיון לקוח הגדרת נתח שוק ונתח לקוח כלים לבדיקה ואימות עם השוק 	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	17.12.24	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> גיבוש יעדים לפי מודל SMART כלים לבניית תוכנית עבודה גזירת משימות מיעדים מעקב ובקרה על התכנון ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות 	כלים ניהוליים מתכנון לתכל"ס	24.12.24	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> הון עצמי או הלוואה חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות מקורות לגיוס הון 	בין חלום למציאות	7.1.25	נעמי סעדה

<ul style="list-style-type: none"> • כלים מעשיים לעבודה עם הבנק • ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון 	<ul style="list-style-type: none"> • מהו הון וכיצד משיגים אותו 		
<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שחר בעלים רצוי להיקף פעילות • תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה • תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות 	<ul style="list-style-type: none"> • לממש את החלום • תכנון והגדרת יעדים 	14.1.25	נעמי סעדה
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים • הצבת יעדים ופעולות להמשך • הכנה למפגש מסכם 	<ul style="list-style-type: none"> • Statu\$Station 	21.1.25	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> • האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון • דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים • מודלים להגדלת רווחיות • הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות) • העסקת עובדים בעסק קטן 	<ul style="list-style-type: none"> • להתפרנס או להרוויח? 	28.1.25	נעמי סעדה
<ul style="list-style-type: none"> • ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו • הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי • והשפעותיו על תזרים המזומנים • חישוב מסגרת אשראי נחוצה • כללי הניהול הפיננסי השוטף 	<ul style="list-style-type: none"> • איפה הכסף? • בקרת תזרים המזומנים 	4.2.25	נעמי סעדה
<ul style="list-style-type: none"> • סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות • פרסום ברשת ובגוגל • כתיבת תוכן שיווקי • שיתוף ויצירת 'לידים' 	<ul style="list-style-type: none"> • שיווק דיגיטלי • איפה להיות כדי "להיות קיים"? 	11.2.25	אודליה קוזלובסקי
<ul style="list-style-type: none"> • בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP • תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה וויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום 	<ul style="list-style-type: none"> • קידום ופרסום • "ונעבור לפרסומות..." 	18.2.25	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> • תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות 	<ul style="list-style-type: none"> • אשף המכירות 	25.2.25	ענת וילוז'ני
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס • משובים וחלוקת תעודות 	<ul style="list-style-type: none"> • Show Time 	3.3.25	ענת וילוז'ני