



## קורס יוזמים עסק

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

**קהל יעד:** יזמיות בעלות רעיון עסקי מגובש או בעלות עסקים בתחילת הדרך.

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

תאריך	מרצה	נושא	פירוט
11.02.25	רחלי בינר	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>
18.02.25	רחלי בינר	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>
25.02.25	רחלי בינר	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>
04.03.25	רחלי בינר	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>
11.03.25	רחלי בינר	כלים ניהוליים מתכנון לתכל"ס	<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>
	מרים רוטנמר	בין חלום למציאות	<ul style="list-style-type: none"> <li>• הון עצמי או הלוואה</li> <li>• חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• מקורות לגיוס הון</li> <li>• כלים מעשיים לעבודה עם הבנק</li> <li>• ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• מהו הון וכיצד משיגים אותו</li> </ul>		18.03.25
<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• לממש את החלום</li> <li>• תכנון והגדרת יעדים</li> </ul>	מרים רוטנמר	25.03.25
<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Statu\$ation</li> </ul>	רחלי בינר	22.04.25
<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 (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>	מרים רוטנמר	29.04.25
<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• איפה הכסף?</li> <li>• בקרת תזרים המזומנים</li> </ul>	מרים רוטנמר	06.05.25
<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• שיווק דיגיטלי</li> <li>• איפה להיות כדי "להיות קיים"?</li> </ul>	מירי הופמן	13.05.25
<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."</li> </ul>	רחלי בינר	20.05.25
<ul style="list-style-type: none"> <li>• תהליך המכירה</li> <li>• טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>• טיפול בהתנגדויות</li> <li>• סימולציות</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• אשף המכירות</li> </ul>	רחלי בינר	27.05.25
<ul style="list-style-type: none"> <li>• הצגת הקנבסים של המשתתפים</li> <li>• הגדרת תכנית פעולה קדימה</li> <li>• סיכום הקורס</li> <li>• משוברים וחלוקת תעודות</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Show Time</li> </ul>	רחלי בינר	03.06.25