

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, 734 ₪

| פירוט | נושא | מפגש |
|--|--|--------------------------|
| <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 | <p>עושים switch לומדים לחשוב יזמות</p> | <p>1 31.3</p> |
| <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) | <p>מחלום לרעיון ממוקד</p> | <p>2 7.4</p> |
| <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 לתוכנית שיווקית | <p>אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"</p> | <p>3 21.4</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק • שיטות לאפיון לקוח • הגדרת נתח שוק ונתח לקוח • כלים לבדיקה ואימות עם השוק | <p>הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?</p> | <p>4 28.4</p> |
| <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 | <p>כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס</p> | <p>5 5.5</p> |

| | | |
|--|---|---------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • הון עצמי או הלוואה • חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות • מקורות לגיוס הון • כלים מעשיים לעבודה עם הבנק • ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון | <ul style="list-style-type: none"> • בין חלום למציאות • מהו הון וכיצד משיגים אותו | <p>6 12.5</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות • תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה • תקופת ההרצה - עקרונות והשלכות | <ul style="list-style-type: none"> • לממש את החלום • תכנון והגדרת יעדים | <p>7 19.5</p> |
| <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\$tion | <p>8 26.5</p> |
| <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? | <p>9 2.6</p> |
| <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 | <p>10 9.6</p> |
| <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"? | <p>11 16.6</p> |
| <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..." | <p>12 23.6</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות | <ul style="list-style-type: none"> • אשף המכירות | <p>13 30.6</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס + משוברים וחלוקת תעודות 😊 | <ul style="list-style-type: none"> • Show Time | <p>14 7.7</p> |