

קורס יוזמים עסק - חולון

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 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1 18.3	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	<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
2 1.4	מחלום לרעיון ממוקד	<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)
3 8.4	אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	<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
4 15.4	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק • שיטות לאפיון לקוח • הגדרת נתח שוק ונתח לקוח • כלים לבדיקה ואימות עם השוק
5 6.5	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	<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

<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</p> <p>20.5</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</p> <p>27.5</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\$station 	<p>8</p> <p>3.6</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</p> <p>10.6</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</p> <p>17.6</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</p> <p>24.6</p>
<ul style="list-style-type: none"> • בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP • תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה ויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום 	<ul style="list-style-type: none"> • קידום ופרסום • "ונעבור לפרסומות..." 	<p>12</p> <p>1.7</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</p> <p>8.7</p>
<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 	<p>14</p> <p>15.7</p>