

יזמים 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.
הקורס מיועד ל: גברים **מיקום:** מגדל הכשרת היישוב ז'בוטינסקי 9 בני ברק שעות: 18:00-21:45

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

תאריך	מרצה	נושא	פירוט
10.02.25	שמעון שמיר	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
13.02.25	שמעון שמיר	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)
17.02.25	דורון פהימה	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
20.02.25	דורון פהימה	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

<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"> • כלים ניהוליים • מתכנון לתכל'ס 	שמעון שמיר	24.02.25
<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 	מקס זהבי	27.02.25
<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שכר 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 	מקס זהבי	03.03.25
<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 	שמעון שמיר	06.03.25
<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? 	מקס זהבי	10.03.25
<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 	מקס זהבי	17.03.25
<ul style="list-style-type: none"> • סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות • פרסום ברשת ובגוגל 	<ul style="list-style-type: none"> • שיווק דיגיטלי • איפה להיות כדי "להיות קיים"? 	שלומי קקון	20.03.25

<ul style="list-style-type: none"> • כתיבת תוכן שיווקי • שיתוף ויצירת 'לידים' 			
<ul style="list-style-type: none"> • בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP • תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה וויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום 	<p>קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."</p>	<p>דורון פהימה</p>	<p>24.03.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> • תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות 	<p>אשף המכירות</p>	<p>שמעון שמיר</p>	<p>27.03.25</p>
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס • משובים וחלוקת תעודות 	<p>Show Time</p>	<p>שמעון שמיר</p>	<p>31.03.25</p>