



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, 14 מפגשים, 70 ש"א לקורס, 734 ₪

תאריך	מרצה	נושא	פירוט
04.06.25 ח סיון	גיטי וייספלד	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	• 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
11.06.25 טו סיון	גיטי וייספלד	מחלום לרעיון ממוקד	• שלבים בפיתוח העסק • מיקוד הרעיון העסקי (Swot) • גיבוש חזון עסקי (Vision) • ייעוד לפעילות העסקית (Mission) • תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)
18.06.25 כב סיון	גיטי וייספלד	אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	• גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך • מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק • ניתוח מתחרים • בידול ומיצוב העסק • יסודות לתכנית שיווקית
25.06.25 כט סיון	גיטי וייספלד	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	• ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק • שיטות לאפיון לקוח • הגדרת נתח שוק ונתח לקוח • כלים לבדיקה ואימות עם השוק
02.07.25 ו תמוז	גיטי וייספלד	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	• גיבוש יעדים לפי מודל SMART • כלים לבניית תוכנית עבודה • גזירת משימות מיעדים • מעקב ובקרה על התכנון • ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות
09.07.25 יג תמוז	גיטי וייספלד	בין חלום למציאות	• 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	• מהו הון וכיצד משיגים אותו		
• ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות • תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה • תקופת ההרצה - עקרונות והשלכות	• לממש את החלום • תכנון והגדרת יעדים		16.07.25 כ תמוז
• הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים • הצבת יעדים ופעולות להמשך • הכנה למפגש מסכם	• Statu\$station	• גיטי וייספלד	23.07.25 כז תמוז
• 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	• להתפרנס או להרוויח?	• גיטי וייספלד	30.07.25 ה אב
• 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	• איפה הכסף? • בקרת תזרים המזומנים		27.08.25 ג אלול
• סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות • פרסום ברשת ובגוגל • כתיבת תוכן שיווקי • שיתוף ויצירת 'לידים'	• שיווק דיגיטלי • איפה להיות כדי "להיות קיים"?	• גיטי וייספלד	03.09.25 י אלול
• בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP • תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה וויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום	• קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."	• גיטי וייספלד	10.09.25 יז אלול
• תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות	• אשף המכירות	• גיטי וייספלד	17.09.25 כד אלול
• הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס • משובים וחלוקת תעודות	• Show Time	• גיטי וייספלד	22.10.25 ל תשרי