



יוזמים עסק

מטרת הקורס

הקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק, בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס וגאנט עבודה.

קהל היעד

יוזמים בעלי רעיון עסקי מוגשש או בעלי עסקים בתחילת דרכם

פרטי הקורס

14 מפגשים, 70 ש"א.

מתקיים בימי שלישי וחמישי

בין השעות 9:30-13:15

מדינת מובילה
מיכל שרגיל

מחיר הקורס
734 ש"ח

איפה ומתי
ZOOM

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	6.1.26	עושים סוויץ' - לומדים לחשוב יזמות	- הצגת מבנה ומטרות הקורס - היכרות עם משתתפי הקבוצה - מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל - המעבר משכיר לעצמאי - היום כמשאב מרכזי להקמת העסק - כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט
2.	8.1.26	מחלום לרעיון ממוקד	- שילובים בפיתוח העסק - מיקוד הרעיון העסקי ((Swot - גיבוש חזון עסקי ((Vision - ייעוד לפעילות העסקית ((Mission - תרגול נאום מעלית ((Elevator Pitch
3.	13.1.26	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
4.	15.1.26	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

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
5.	20.1.26	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
6.	22.1.26	בין חלום למציאות - מהו הון וכיצד משיגים אותו	- הון עצמי או הלוואה - חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות - מקורות לגיוס הון - כלים מעשיים לעבודה עם הבנק - ניתוח סיכונים ומעויות נפוצות בניהול הון
7.	27.1.26	לממש את החלום - תכנון והגדרת יעדים	- ניתוח כדאיות עסקית - תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות - תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה - תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות
8.	29.1.26	Statustation	- הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה - זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים - הצבת יעדים ופעולות להמשך - הכנה למפגש מסכם
9.	3.2.26	להתפרנס או להרוויח?	- 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
10.	5.2.26	איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים	- ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו - הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים - חישוב מסגרת אשראי נחוצה - כללי הניהול הפיננסי העומף
11.	10.2.26	שיווק דיגיטלי - איפה להיות כדי "להיות קיים"?	- סקירת ערוצי שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות - פרסום ברשת ובגוגל - כתיבת תוכן שיווקי - שיתוף ויצירת 'לידים'
12.	12.2.26	קידום ופרסום	- בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק - כלים למיקוד USP - תקשורת שיווקית - מיתוג ושפה וויזואלית - מידת אפקטיביות הפרסום
13.	17.2.26	אשף המכירות	- תהליך המכירה - מכניקות לסגירת עסקה - טיפול בהתנגדויות - סימולציות
14.	19.2.26	Show Time	- הצגת הקנבסים של המשתתפים - הגדרת תכנית פעולה קדימה - סיכום הקורס - משובים וחלוקת תעודות