



# בניית הרצאה מצליחה

## מטרת הקורס

הקורס מיועד למטפלים ומאמנים שמעוניינים לבנות הרצאה מעניינת ומרתקת שתאפשר להם לשתף בידע, בכלים ובניסיון המקצועי שלהם ובכך להשפיע ולעורר אנשים לעשות שינוי. מעבר לכך, הרצאה מגוונת את העבודה היומיומית בקליניקה, פותחת עוד ערוץ הכנסה ומאפשרת חשיפה לקהל לקוחות חדש.

הקורס משלב ידע מעשי וכלים בבניית הרצאה, פיתוח מיומנויות בפרזנטציה, הכנות והיערכות לקראת ההרצאה, עמידה מול קהל ושיווק וקידום ההרצאה בערוצים שונים.

## קהל היעד

הקורס מתאים למטפלים ברפואה משלימה, מאמנים אישיים, מדריכי הורים, יועצים זוגיים ומשפחתיים, דיאטנים ומטפלים בתזונה, מטפלים רגשיים, פסיכולוגים ופסיכותרפיסטים, פיזיותרפיסטים, מאמני כושר וקידום בריאות ולמטפלים ומאמנים נוספים.

## פרטי הקורס

8 מפגשים, 40 ש"א. מתקיים בימי שלישי בין השעות - 17:00-20:45

## איפה ומתי

24.06.25 | ZOOM

## מחיר הקורס

644 ש"ח

## מרצה

איריס אסיה

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	24.06.25	למה לי הרצאה? ממטפל למרצה	<ul style="list-style-type: none"> <li>"למה לי הרצאה?" הגדרת מטרת ההרצאה והיתרונות למרצים מעולם הטיפול והאימון</li> <li>סוגים שונים של הרצאות ומה הופך מרצה למבוקש ומוכר</li> <li>סוגים של הרצאות</li> <li>שוק ההרצאות בישראל וההזדמנויות להעביר הרצאות</li> </ul>
2.	1.07.25	מודל לבניית הרצאה מצליחה	<ul style="list-style-type: none"> <li>הרעיון - "על מה נדבר?" איך בוחרים ומחליטים על נושא מעניין וייחודי</li> <li>היכרות עם מודל לבניית הרצאה</li> <li>"יש לי כל כך הרבה מה להגיד!" - איך עושים סדר ובוחרים, מצמצמים וממקדים</li> <li>זיקוק המסר המרכזי ובחירת שם ההרצאה</li> </ul>
3.	8.07.25	מודל לבניית הרצאה מצליחה - המשך	<ul style="list-style-type: none"> <li>שילוב סיפורים שמחברים וסוחפים את הקהל</li> <li>הרצאה שהיא - WOW יצירת חוויה, הומור והפתעה</li> <li>תכל'ס איך בונים הרצאה - פתיחה סוחפת, אמצע מאורגן, סוף מרגש</li> </ul>
4.	15.07.25	היערכות והכנות	<ul style="list-style-type: none"> <li>בניית מצגות ועזרים ויזואליים</li> <li>ההכנות להרצאה - איך לומדים וזוכרים את הטקסט</li> <li>קול וטון הדיבור</li> <li>התארגנות - לבוש, ציוד, עזרים והכנות במקום</li> <li>טיפים להכנות על הבמה -באולם, בכיתה, בבית ובזום</li> </ul>



# בניית הרצאה מצליחה

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>• "מה אם לא יאהבו אותי" - איך מתמודדים עם פחד קהל</li> <li>• מיומנויות לעמידה מוצלחת מול קהל</li> <li>• איך מייצרים חיבור והופכים קהל למעורב, מרותק ופעיל</li> <li>• איחורים, הפרעות, שאלות ושאר ירקות</li> <li>• איך ואיפה מתחילים – סגירת ההרצאות הראשונות</li> </ul>	<b>על הבמה - דיבור בפני קהל</b>	<b>22.07.25</b>	.5
<ul style="list-style-type: none"> <li>• הכנת חומרי פרסום – מיתוג ההרצאה</li> <li>• הכנה ועיצוב גלויה פרסומית, דף נחיתה</li> <li>• צילומים וסרטונים</li> <li>• תמחור ההרצאה</li> </ul>	<b>שיווק ופרסום ההרצאה</b>	<b>29.07.25</b>	.6
<ul style="list-style-type: none"> <li>• איך משווקים את ההרצאה לארגונים וחברות – יצירת קשר ראשוני, הצעת מחיר, תמחור</li> <li>• ערוצי שיווק ופרסום, שיתופי פעולה לקידום ההרצאה</li> <li>• יחסי ציבור ופרסום</li> <li>• קידום מכירות על הבמה – צילום, משובים, הפניות</li> </ul>	<b>שיווק ופרסום ההרצאה - המשך</b>	<b>05.08.25</b>	.7
<ul style="list-style-type: none"> <li>• מפגש מעשי וחגיגי -פרזנטציות- משתתפי הקורס מציגים בפני הקבוצה את מבנה ההרצאה.</li> <li>• משוב וסיכום.</li> </ul>	<b>יוצאים לדרך!</b>	<b>12.08.25</b>	.8