



# 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 מגובש או בעלי עסקים בתחילת דרכם

מרצה מובילה  
מיכל שרגיל

מחיר הקורס  
734 ש"ח

איפה ומתי  
ZOOM

פרטי הקורס  
14 מפגשים, 70 ש"א.  
מתקיים בימי שלישי בין השעות: 09:30-13:15

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	10.6.25	עושים סוויץ' - לומדים לחשוב יזמות	<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת מבנה ומטרות הקורס</li> <li>היכרות עם משתתפי הקבוצה</li> <li>מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל</li> <li>המעבר משכיר לעצמאי</li> <li>היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק</li> <li>כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט</li> </ul>
2.	17.6.25	מחלום לרעיון ממוקד	<ul style="list-style-type: none"> <li>שלבים בפיתוח העסק</li> <li>מיקוד הרעיון העסקי ((Swot</li> <li>גיבוש חזון עסקי ((Vision</li> <li>ייעוד לפעילות העסקית ((Mission</li> <li>תרגול נאום מעלית ((Elevator Pitch</li> </ul>
3.	24.6.25	אסטרטגיה שיווקית - "העסק שלי הוא ייחודי"	<ul style="list-style-type: none"> <li>גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך</li> <li>מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק</li> <li>ניתוח מתחרים</li> <li>בידול ומיצוב העסק</li> <li>יסודות לתכנית שיווקית</li> </ul>
4.	1.7.25	הלקוחות והעסק שלי - מהו המפתח לשידוך מוצלח?	<ul style="list-style-type: none"> <li>ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק</li> <li>שיטות לאפיון לקוח</li> <li>הגדרת נתח שוק ונתח לקוח</li> <li>כלים לבדיקה ואימות עם השוק</li> </ul>



# יוזמים עסק

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>גיבוש יעדים לפי מודל SMART</li> <li>כלים לבניית תוכנית עבודה</li> <li>גזירת משימות מיעדים</li> <li>מעקב ובקרה על התכנון</li> <li>ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות</li> </ul>	כלים ניהוליים - מתכנון לתכל'ס	8.7.25	.5
<ul style="list-style-type: none"> <li>הון עצמי או הלוואה</li> <li>חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות</li> <li>מקורות לגיוס הון</li> <li>כלים מעשיים לעבודה עם הבנק</li> <li>ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון</li> </ul>	בין חלום למציאות - מהו הון וכיצד משיגים אותו	15.7.25	.6
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניתוח כדאיות עסקית</li> <li>תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות</li> <li>תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה</li> <li>תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות</li> </ul>	לממש את החלום - תכנון והגדרת יעדים	22.7.25	.7
<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה</li> <li>זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים</li> <li>הצבת יעדים ופעולות להמשך</li> <li>הכנה למפגש מסכם</li> </ul>	Statu\$station	29.7.25	.8
<ul style="list-style-type: none"> <li>דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים</li> <li>מודלים להגדלת רווחיות</li> <li>הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות)</li> <li>העסקת עובדים בעסק קטן</li> </ul>	להתפרנס או להרוויח?	5.8.25	.9
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו</li> <li>הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי</li> <li>והשפעותיו על תזרים המזומנים</li> <li>חישוב מסגרת אשראי נחוצה</li> <li>כללי הניהול הפיננסי השוטף</li> </ul>	איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים	12.8.25	.10



## יוזמים עסק

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות</li> <li>פרסום ברשת ובגוגל</li> <li>כתיבת תוכן שיווקי</li> <li>שיתוף ויצירת 'לידים'</li> </ul>	שיווק דיגיטלי - איפה להיות כדי "להיות קיים"?	19.8.25	.11
<ul style="list-style-type: none"> <li>בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק</li> <li>כלים למיקוד USP</li> <li>תקשורת שיווקית</li> <li>מיתוג ושפה וויזואלית</li> <li>מדידת אפקטיביות הפרסום</li> </ul>	קידום ופרסום	26.8.25	.12
<ul style="list-style-type: none"> <li>תהליך המכירה</li> <li>טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>טיפול בהתנגדויות</li> <li>סימולציות</li> </ul>	אשף המכירות	2.9.25	.13
<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת הקנבסים של המשתתפים</li> <li>הגדרת תכנית פעולה קדימה</li> <li>סיכום הקורס</li> <li>משובים וחלוקת תעודות</li> </ul>	Show Time	9.9.25	.14