



# יוזמים עוז



## מטרת הקורס

הקניית כלים ניהול ומקצועיים להקמת עסק, בניית תכנית עבודה והגדלת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס וганט עבודה.

## קהל היעד

יוזמים בעלי רעיון עסקני מגובש או בעלי עסקים בתחום דרכם

### מרצה מובילה

חיה בן דור

### מחיר הקורס

734 ש"ח

### יפה ומתי

מרכז צעירים ירושלים  
– שבתי ישראל 22

### פרטי הקורס

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

מספר מפגש	תאריך	נושא	תכנים
.1	17.03.25	ଉושיס סוויז' - לומדים לחשוב יזמות	<ul style="list-style-type: none"> <li>• הציגת מבנה ומטרות הקורס</li> <li>• היכרות עם משתתפי הקבוצה</li> <li>• מאפייני עולם העסקי הקטנים בישראל</li> <li>• המעבר משכיר לעצמאי</li> <li>• היזם כמשאב מרכזי להקמת עסק</li> <li>• כלים לתכנון עסקני – מודל הקנבס וGANNT</li> </ul>
.2	31.3.25	מלחום לרעיון ממקד	<ul style="list-style-type: none"> <li>• שלבים בפיתוח העסק</li> <li>• מיקוד הרעיון העסקני (Swot)</li> <li>• גיבוש חזון עסק (Vision)</li> <li>• "יעוד לפעילויות העסקית (Mission)</li> <li>• תרגול נאום מעלה (Elevator Pitch)</li> </ul>
.3	7.4.25	אסטרטגיה שיווקית – "העסק שלי הוא ייחודי"	<ul style="list-style-type: none"> <li>• גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכייד היא מתחברת להצעת הערך</li> <li>• מיקוד בהבנת הלוקו ומיפוי השוק</li> <li>• ניתוח מתחרים</li> <li>• בידול ומצוב העסק</li> <li>• יסודות לתכנית שיווקית</li> </ul>
.4	21.4.25	הלוקוחות והעסק שלי – מהו המפתח לשיזון מוצלח?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ניתוח קהלי יעד ופיתוח שוק</li> <li>• שיטות לאפיון ל��וח</li> <li>• ההדרת נתוח שוק ונתוח ל��וח</li> <li>• כלים לבדיקה ואיומות עם השוק</li> </ul>

- 14.04.25 – דילוג פסט

\*המחיר עשויה להשתנות בהתאם לULEVIT המע"מ כחוק

\*התכנים והמועדים נתונים לשינוי. \*במקרה של שינוי הנחיות פיקוד העורף מועף רשאים להעביר את הקורס ליום



# יוזמים עוז



טכני	נושא	תאריך	מספר
<ul style="list-style-type: none"> <li>גיבוש ייעדים לפי מודל SMART</li> <li>כלים לבנית תוכנית עבודה</li> <li>גדרת משימות מיעדים</li> <li>מעקב וקרה על התוכן</li> <li>ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות</li> </ul>	<b>כלי ניהול - מתכנן לתכליים</b>	<b>28.4.25</b>	.5
<ul style="list-style-type: none"> <li>הו עצמי או הלואה</li> <li>חישוב עלות הכספי, רוחחים על השקעה וריביות</li> <li>מקורות לגיאז הוון</li> <li>כליים מעשיים לעבודה עם הבנק</li> <li>ניתוח סיכונים וטיעות נפוצות בניהול הוון</li> </ul>	<b>בין חלום למציאות - מהו הו וכיצד מושגים אותו</b>	<b>5.5.25</b>	.6
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניתוח כדיות עסקית</li> <li>תרגום שכר בעליים רצוי להיקף פעילות</li> <li>תרגום יעד' מכירות להיקף השקעה</li> <li>תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות</li> </ul>	<b>לממש את החלום - תכנון והגדלת ייעדים</b>	<b>12.5.25</b>	.7
<ul style="list-style-type: none"> <li>הציגת הקבבש והמשימות שהושלמו עד כה</li> <li>זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים</li> <li>הצבת יעד'ים ופעולות להמשך</li> <li>הכנה למפגש מסכם</li> </ul>	<b>Statu\$tation</b>	<b>19.5.25</b>	.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 (חשבון, קבלה, תעודת משלו, מס הכנסה, הכרה בהוצאות)</li> <li>העסקת עובדים בעסק קטן</li> </ul>	<b>להתפרק או להרוויח?</b>	<b>26.5.25</b>	.9
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניהול תזרים המזומנים וחישובתו</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 ניהול הפיננסי השוטף</li> </ul>	<b>אייפה הכספי? בקרת תזרים המזומנים</b>	<b>2.6.25</b>	.10

**דילוג שבועות**

\*המחיר עשוי להשתנות בהתאם לULEIOT המע"מ כחוק

\*התכנים ומועדים נתונים לשינוי. \*במקרה של שינוי הנחיות פיקוד העורף מועף רשאים להעביר את הקורס ליום



# יוזמים עוז

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
.11	16.6.25	שיווק דיגיטלי - איפה להיות כדי "להיות קיים?"	<ul style="list-style-type: none"> <li>סקירת ערוצים שיווקיים – אינטרנט, רשתות חברותיות</li> <li>פרסום בראשת וגבוגל</li> <li>כתיבת תוכן שיווקי</li> <li>שיטופי ויצירת 'ידים'</li> </ul>
.12	23.6.25	קידום ופרסום	<ul style="list-style-type: none"> <li>בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק</li> <li>כלים למיקוד USP</li> <li>תקשות שיווקית</li> <li>MITOG ושפה ויזואלית</li> <li>מדידת אפקטיביות הפרסום</li> </ul>
.13	30.6.25	ASF המכירות	<ul style="list-style-type: none"> <li>תהליכי המכירה</li> <li>טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>טיפול בה拮נדיות</li> <li>סימולציות</li> </ul>
.14	6.7.25	Show Time	<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת הקנבסים של המשתתפים</li> <li>הגדרת תכנית פעולה קדימה</li> <li>סיכום הקורס</li> <li>משמעות וחלוקת תעוזות</li> </ul>

\*המחיר עשוי להשתנות בהתאם לULEIOT המע"מ כחוק

\*התכנים והמועדים נתונים לשינוי. \*במקרה של שינוי הנחיות פיקוד העורף מועף רשאים להעביר את הקורס ליום