



# 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

עינת גולן

## מחיר הקורס



734 ש"ח

## איפה ומתי



ZOOM

## פרטי הקורס



14 מפגשים, 70 ש"א.

מתקיים בימי חמישי בין השעות 17:00-20:45

| מס' מפגש | תאריך    | נושא                                        | תכנים                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------|----------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.       | 03.07.25 | 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.       | 10.07.25 | 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.       | 17.07.25 | 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.       | 24.07.25 | 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                | 31.07.25 | .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 | 07.08.25 | .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           | 14.08.25 | .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                               | 21.08.25 | .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?                          | 28.08.25 | .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               | 04.09.25 | .10      |



## יוזמים עסק

| מס' מפגש | תאריך    | נושא                                         | תכנים                                                                                                                                                                                                    |
|----------|----------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11.      | 11.09.25 | שיווק דיגיטלי - איפה להיות כדי "להיות קיים"? | <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>                     |
| 12.      | 18.09.25 | קידום ופרסום                                 | <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> |
| 13.      | 25.09.25 | אשף המכירות                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>תהליך המכירה</li> <li>טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>טיפול בהתנגדויות</li> <li>סימולציות</li> </ul>                                                                 |
| 14.      | 16.10.25 | Show Time                                    | <div>2-9.10 דילוג חגים</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת הקבבסים של המשתתפים</li> <li>הגדרת תכנית פעולה קדימה</li> <li>סיכום הקורס</li> <li>משובים וחלוקת תעודות</li> </ul>              |