نبادر لإقامة مصلحة تجارية

هدف الكورس : مساعدة المبادرين على إقامة مصلحة تجارية مبنية على دراسة شاملة وتعلم الأدوات اللازمة والضرورية لإقامة مصلحة تجارية ناجحة بناءا على معطيات السوق ومساعدة أصحاب المصالح القائمة على تطويرها

جمهور الهدف : اصحاب المصالح التجارية والمبادرين

معلومات الكورس :
27.9.2025| أيام االسبت والثلاثاء | 70 ساعة اكاديمية | | وجاهي
المحاضر : ميساء بشارة

رقم اللقاء	التاريخ	الموضوع	المحتوى
.1		**نعمل switch نتعلّم المبادرة "ريادة الأعمال"**	• عرض مبنى وأهداف الدّورة • التّعرّف على المشاركين في المجموعة • مميّزات عالم المصالح الصّغيرة في اسرائيل • الإنتقال من أجير إلى مستقل • المبادر كمورد مركزي لبناء مصلحة تجارية • أدوات لتخطيط المصالح التّجاريّة- نماذج كانفس وغانت
.2		**من حلم الى فكرة محدّدة**	• مراحل في تطوير المصلحة التّجاريّة • تركيز فكرة المصلحة التّجاريّة (Swot) • صياغة رؤية المصلحة التّجاريّة (Vision) • هدف العمليّات التّجاريّة (Mission) • تدريب "خطاب المصعد (Elevator Pitch)

نبادر لإقامة مصلحة تجارية

رقم اللقاء	التاريخ	الموضوع	المحتوى
.3		**استراتيجيّة تسويقيّة "مصلحتي التّجاريّة فريدة"**	• صياغة استراتيجيّة تسويقيّة وكيفيّة ارتباطها مع القيمة المقترحة ؟ • التّركيز في فهم الزّبون وعمليّة مسح السّوق • تحليل المنافسين • التميّز وتحديد موقع المصلحة التّجاريّة • أسس الخطّة التّسويقيّة
.4		**الزبائن** والمصلحة التّجاريّة: **ما هو المفتاح للتوفيق الناجح بينهما؟**	• تحليل الجّمهور المستهدف وتقسيم السّوق • أساليب تمييز الزّبون • تعريف (تحديد) حصّة السّوق وحصّة الزّبون • أدوات فحص وتحقّق للسوق
.5		**أدوات اداريّة: من التخطيط حتى التّنفيذ**	• صياغة الأهداف حسب نموذج SMART • أدوات لبناء خطة عمل • استقطاع مهام من الأهداف • متابعة ومراقبة التّخطيط • الإدارة الذّاتيّة ومقاييس تحديد الأولويّات
.6		**بين الحلم والواقع: ما هو رأس المال وكيف نحصل عليه؟**	• رأس مال ذاتي أو قرض • حساب قيمة المال، أرباح الإستثمار والفوائد • مصادر لتجنيد رأس المال • أدوات عمليّة للتّعامل مع البنك • تحليل مخاطر وأخطاء شائعة في ادارة رأس المال
.7		**أن تحقق حلمك: تخطيط وتحديد الأهداف**	• تحليل الجّدوى التّجاريّة • ترجمة الرّاتب المراد للمالِك بحسب اطار النّشاط • ترجمة أهداف البيع لإطار الاستثمار • فترة التّشغيل - المبادئ والنّتائج

نبادر لإقامة مصلحة تجارية

رقم اللقاء	التاريخ	الموضوع	المحتوى
8.		**Statu$tation** **تقييم الحالة**	• عرض كانفس والمهام المنجزة حتّى الان • تحديد التّواقص - ما هو المطلوب لإكمالها • وضع أهداف واجراءات للمتابعة • التّحضير للجلسة الختاميّة
9.		**لتعتاش أو لتربح؟**	• هل نربح؟ ما هي نقاط التّوازن؟ • تقرير الرّبح والخسارة – مصطلحات أساسيّة • نماذج لزيادة الأرباح • التّعرّف على مصطلحات أساسيّة في الحسابات (الفاتورة، وصل الاستلام ، شهادة الشّحن، ضريبة الدّخل، مصروفات معترف بها) • تشغيل عمّال في مشروع صغير
.10		**أين المال؟** **التّحكم التّدفّق النّقديّ**	• إدارة التّدفّق النّقديّ وأهميّتها • التّعرّف على مصطلحات أساسيّة في عالم بطاقات الائتمان- تسليط الضّوء على الفجوة الائتمانية وتأثيراتها على التّدفّق النّقديّ • حِساب إطار الائتمان الضّروري • قواعد الإدارة الماليّة الجّارية
.11		**التّسويق الديجيتالي:** **أين يجب أن تكون ل"تكون موجود"**	• استعراض قنوات التّسويق – الانترنت، الشّبكات الاجتماعية • الإعلان في الشّبكة وجوجل • كتابة محتوى التّسويق • مشاركة وخلق زبائن متوقّعين
12.		**تطوير وترويج:** **"نعود بعد الاعلان"**	• اختيار قنوات إعلان مناسبة لمميّزات المصلحة التّجاريّة • أدوات التّحديد والإستهداف USP • الإعلام التّسويقي • العلامة التّجاريّة واللّغة البصريّة • قياس فعاليّة الإعلان

نبادر لإقامة مصلحة تجارية

رقم اللقاء	التاريخ	الموضوع	المحتوى
13.		معالج المبيعات	• مسار عمليّة البيع • تقنيات إتمام الصّفقات • معالجة المعارضات • المحاكاة סימולציה
14		Show Time وقت العرض	• عرض كانفسات المشتركين • تحديد خطة عمل مستقبليّة • تلخيص المساق • ردود الفعل وتوزيع الشهادات