

יזמים עסק למורות

מטרת הקורס

קורס יזמות ייחודי למורות ונשות חינוך שרוצות להפוך את הידע והניסיון שלהן לעסק מצליח. נבנה במיוחד עבורך – עם כלים שיווקיים, פיננסיים ועסקיים מותאמים.

קהל היעד

מורות ונשות חינוך בעלות רעיון עסקי

פרטי הקורס

14 מפגשים, 70 ש"א. מתקיים בימי ראשון
בין השעות 19:30-23:15

איפה ומתי

מרכז פסג"ה להוראה
בחינוך, מסילת ישרים,
מודיעין עילית

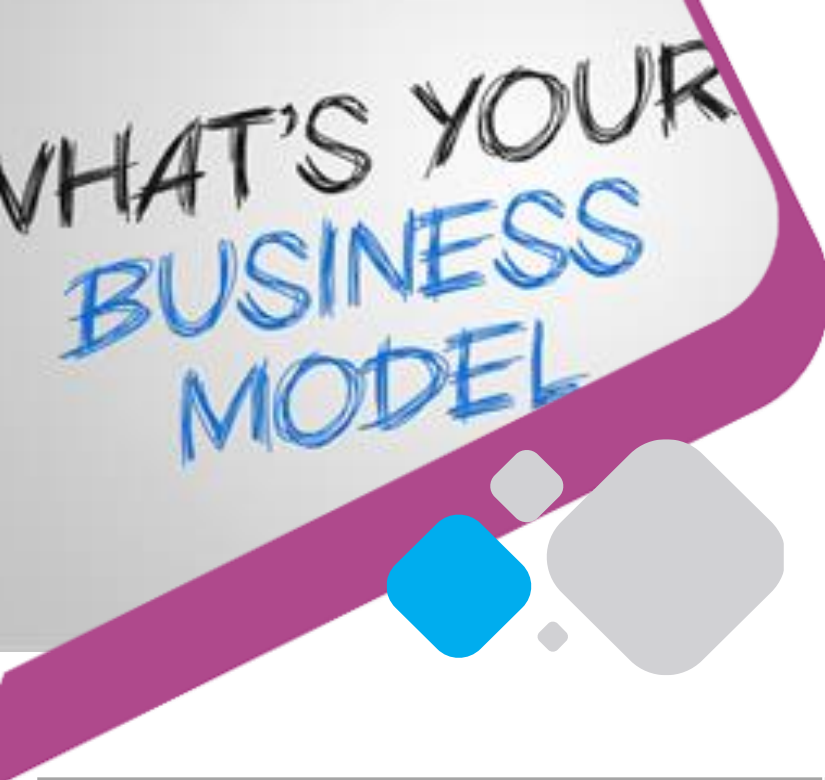
מחיר הקורס

734 ש"ח

מרצה

חנה שטמר

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	25.05.25 כז אייר	עושות סוויץ' – לומדים לחשוב יזמות	- הצגת מבנה ומטרות הקורס - היכרות עם משתתפי הקבוצה - מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל - המעבר מתפישת השכיר לתפישת העצמאי - זיהוי הזדמנויות עסקיות בעולם החינוכי - כלים לתכנון עסקי – מודל הקנבס וגאנט
דילוג שבועות			
2.	08.06.25 יב סיוון	מחלום לרעיון ממוקד	- שילוב הערך המוסף של ההוראה בבניית הרעיון העסקי - שלבים בפיתוח העסק - Swot מיקוד הרעיון העסקי - Vision גיבוש חזון עסקי - Mission ייעוד לפעילות העסקית - Elevator Pitch תרגול נאום מעלית
3.	15.06.25 יט סיוון	אסטרטגיה שיווקית – "העסק שלי הוא ייחודי"	- גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך - בניית מותג אישי כמורה-יזמית - מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק - ניתוח מתחרים - בידול ומיצוב העסק - יסודות לתכנית שיווקית
4.	22.06.25 כו סיוון	הלקוחות והעסק שלי – מהו המפתח לשידוך מוצלח?	- גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך - בניית מותג אישי כמורה-יזמית - מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק - ניתוח מתחרים - בידול ומיצוב העסק - יסודות לתכנית שיווקית



יוזמים עסק למורות

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
5.	29.06.25 ג תמוז	כלים ניהוליים – מתכנון לתכל'ס	- גיבוש יעדים לפי מודל SMART - כלים לבניית תוכנית עבודה - גזירת משימות מיעדים - מעקב ובקרה על התכנון - ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות - ניהול צמיחה תוך איזון בין מחויבויות ההוראה לפיתוח עסק
6.	06.07.25 י תמוז	לממש את החלום – תכנון והגדרת יעדים	- כלים מעשיים לעבודה עם הבנק - ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון - ניתוח כדאיות עסקית - תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות - תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה - תקופת ההרצה – עקרונות וההשלכות
7.	20.07.25 כד תמוז	Statu\$station	- הצגת הקבנבס והמשימות שהושלמו עד כה - זיהוי החוסרים – מה נדרש כדי להשלים - הצבת יעדים ופעולות להמשך - הכנה למפגש מסכם
8.	27.07.25 ב אב	להתפרנס או להרוויח?	- דו"ח רווח והפסד – מושגים בסיסיים - מודלים להגדלת רווחיות - הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות) העסקת עובדים בעסק קטן
9.	28.07.25 ג אב	איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים	- ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו - הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי – בדגש על פער אשראי - השפעותיו על תזרים המזומנים - חישוב מסגרת אשראי נחוצה - כללי הניהול הפיננסי השוטף



יוזמים עסק למורות

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
10.	29.07.25 ג אב	שיווק דיגיטלי – איפה להיות כדי "להיות קיים"?	גיבוש יעדים לפי מודל SMART כלים לבניית תוכנית עבודה גזירת משימות מיעדים מעקב ובקרה על התכנון ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות ניהול צמיחה תוך איזון בין מחויבויות ההוראה לפיתוח עסק
11.	24.08.25 א אלול	קידום ופרסום	בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק USP כלים למיקוד תקשורת שיווקית מיתוג ושפה וויזואלית מדידת אפקטיביות הפרסום ש"פ, בדגש על מוסדות חינוך, מחנכים ובעלי השפעה בקהילה
12.	31.08.25 ז אלול	אשף המכירות 1	תהליך המכירה מודל שיחת מכירה סימולציות
13.	07.09.25 יז אלול	אשף המכירות 2	טכניקות לסגירת עסקה טיפול בהתנגדויות מכירה לאנשי החינוך, למכונים ולשותפים פוטנציאליים סימולציות
14.	14.09.25 כא אלול	Show Time	הצגת הקבצים של המשתתפים הגדרת תכנית פעולה קדימה סיכום הקורס משובים וחלוקת תעודות