

קורס ניהול פיננסי בעת משבר

מטרת הקורס:

הקורס יעניק כלים והבנה מעמיקה בנושאי הדוחות כספיים וניתוח תחום הדו"חות הכספיים, הערכות שווי וניהול סיכונים פיננסיים ורגולטוריים. הקורס מקנה מיומנויות לקריאה וניתוח של דו"חות כספיים, שיפור הבנת השלכות של החלטות פיננסיות, התמודדות מול הוראות החוק הרגולטור שימוש בדו"חות פיננסיים כבסיס לקבלת החלטות.

קהל יעד: בעלי עסקים, יועצים עסקיים ובכירים ללא רקע

חשבונאי או פיננסי

פרטי הקורס:

תאריך: 10.11.24 | ימי ראשון | 6 מפגשים | 30 ש"א

שעות: 17:00-20:45 | עלות: 480 ₪ | אונליין ב-ZOOM

מרצה:

רו"ח עבדאללה זועבי

מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	10.11.24	מצב לפני ואחרי ומעבר לתכנון לטווח קצר	<ul style="list-style-type: none"> מצב לפני ואחרי- סקירת נתונים שפורסמו ע"י גופים ממשלתיים בנושא הנוק שנגרם לעסקים בישראל בעקבות המלחמה. השפעת החלטות בנק ישראל ומשרד האוצר על העסקים בישראל איזה שווקים הפכו להיות מסוכנים ואיזה שווקים הפכו להיות עם פוטנציאל גדול- בעקבות המלחמה. איזה אתגרים חדשים זימנה המלחמה לעסקים קטנים-בינוניים עוברים מתכנון לשנים לתכנון לחודשים- איך העסק יכול להתאים את עצמו למציאות של תכנון לטווח הקצר ולהיות גמיש יותר.
2.	17.11.24	המשך: מצב לפני ואחרי ומעבר לתכנון קצר	<ul style="list-style-type: none"> התייעלות העסק- כיצד לשמור על רמת רווחיות גבוהה ולחסוך בהוצאות. המעבר ממכירות ועסקאות גדולות עם תשלום דחוי לעסקאות יותר קטנות עם תשלום מיד. בניית תחזית עסקית לחודשים הקרובים ולא לשנים הקרובות
3.	24.11.24	רווחיות העסק, התייעלות והגדלת המכירות	<ul style="list-style-type: none"> הכסף לפעמים נמצא "מסביב" ללא צורך להמציא את הגלגל מחדש- ללמוד כיצד מאתרים קהל יעד חדש, עסקאות פוטנציאליות שנמצאים בסביבת העסק והצעת שירותים חדשים שלא מצריכים התארגנות חדשה של העסק. מיפוי הוצאות העסק וסימון הוצאות שניתן לוותר עליהן או ניתן לדחות אותן. נוהל "גביה חכמה"- פניה ללקוחות שחייבים לנו כסף ולהציע הטבות להן במטרה לעודד אותם לשלם את החובות. שילוב עבודה מהבית – בניית תמהיל חדש של שירותים שניתן למכור מרחוק תוך שימוש במערכות דיגיטציה פשוטות וזולות.

לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים התכנים והמועדים נתונים לשינויים

מפגש	תאריך	נושא	תכנים
3.			<ul style="list-style-type: none"> • שילוב עבודה מהבית – בניית תמהיל חדש של שירותים שניתן למכור מרחוק תוך שימוש במערכות דיגיטציה פשוטות וזולות. • מפטיקים למכור שירות/מוצר בודד ועוברים לבניית חבילות חדשות עבור הלקוח- כיצד לוקחים את סל השירותים/המוצרים ומשדרגים אותו. • תמחור בעת משבר- האם כדאי להעלות מחירים? איתור ודיוק נקודת האיזון של העסק (המחיר שבו אני לפא מרוויח ולא מפסיד). ללמוד איך לבנות מוצרים חדשים וגוברים אקסמרה. • בניית מערכת ניהול תזרים מזומנים חדשה לעסק- זה הלב הפועם של העסק וצריך כל הזמן לשלוט במערכת זו. • פיתוח מוצרים שמתאימים רק לתקופה זו- ניצול צרכים חדשים שעולים באופן מדי. • כח אדם של העסק- לבחון מחדש את עלות ההעסקה של העובדים וללמוד דרכי התייעלות בנושא כ"א.
4.	01.12.24	שיווק, בניית שותפויות וניהול הלקוחות	<ul style="list-style-type: none"> • ניהול עסקי פיננסי מול הבנקים • עבודה נכונה מול הבנקים • היבטי המס ודוח התאמה לצרכי מס • סוגיות בדוחות כספיים: התאמת תקציב לדוח כספי, יחסי גומלין הנהלה שטח • צדדים קשורים • סיכום הקורס ומשובים
5.	08.12.24	המשך: שיווק, בניית שותפויות	<ul style="list-style-type: none"> • לקוחות שעזבו אותי או לקוחות פוטנציאליים שהתעיינו במוצרים שלי ולא קנו בסוף- זה הזמן להגיע אליהם שוב ולבנות הצעה חדשה ומשודרגת עבורם. כיצד עושים זאת? • מיתוג מחדש של העסק - RE-branding איך מתוך כל הדשדוש הזה נוכל להיראות כעסק חדש ורענן ומציע שירותים ומוצרים חדשים • בחינת הסכמים קיימים עם הספקים- לפתוח את ההסכמים ולשנות את שיטת העבודה ולהגיע למחירים נמוכים משמעותית ותנאי תשלום טובים יותר • רשימת דיוור שבועית/חודשית ללקוחות- ניהול הקשר הישיר מול הלקוחות.
6.	15.12.24	נוהל סיכום שנה והיערכות לפתיחת שנה כספית חדשה	<ul style="list-style-type: none"> • נוהל סגירת שנה כספית תוך התאמה למצב משבר במשק - דגשים להיערכות לסגירת השנה הכספית וצמצום חבות ונמל המס • מעבר על דוחות כספיים לדוגמא להקניית כלים לסגירת שנה בצורה יעילה - כיצד נערכים לשנה כספית חדשה בצל המלחמה והמשבר במשק - פעולות וכלים שיעזרו לעסק להתנהל בצורה יעילה ורווחית • דגשים חשובים לקראת שנה כספית בצל משבר מתמשך

