



المنهج لبدء مصلحة تجارية

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

جمهور الهدف : اصحاب المصالح التجارية والمبادرين .

مدة المساق : 14 لقاء ، 70 ساعة اكايمية .

ساعات التدريب :

المكان :

التكلفة : 728 شيكل

لقاء رقم	تاريخ	موضوع	محتويات
1		نعمل switch نتعلم المبادرة "ريادة الأعمال"	<ul style="list-style-type: none"> عرض مبنى وأهداف الدورة التعرف على المشاركين في المجموعة مميزات عالم المصالح الصغيرة في اسرائيل الانتقال من أجبر إلى مستقل المبادر كمورد مركزي لبناء مصلحة تجارية أدوات لتخطيط المصالح التجارية- نماذج كانفس وغانت
2		من حلم الى فكرة محددة	<ul style="list-style-type: none"> مراحل في تطوير المصلحة التجارية تركيز فكرة المصلحة التجارية (Swot) صياغة رؤية المصلحة التجارية (Vision) هدف العمليات التجارية (Mission) تدريب "خطاب المصعد (Elevator Pitch)
3		استراتيجية تسويقية "مصلحتي التجارية فريدة"	<ul style="list-style-type: none"> صياغة استراتيجة تسويقية وكيفية ارتباطها مع القيمة المقترحة ؟ التركيز في فهم الزبون وعملياته مسح السوق تحليل المنافسين التميز وتحديد موقع المصلحة التجارية أسس الخطة التسويقية
4		الزبانن والمصلحة التجارية: ما هو المفتاح للتوفيق الناجح بينهما؟	<ul style="list-style-type: none"> تحليل الجمهور المستهدف وتقسيم السوق أساليب تمييز الزبون تعريف (تحديد) حصّة السوق وحصّة الزبون أدوات فحص وتحقق للسوق
5		أدوات ادارية: من التخطيط حتى التنفيذ	<ul style="list-style-type: none"> صياغة الأهداف حسب نموذج SMART أدوات لبناء خطة عمل استقطاع مهام من الأهداف متابعة ومراقبة التخطيط الإدارة الذاتية ومقاييس تحديد الأولويات
			<ul style="list-style-type: none"> رأس مال ذاتي أو قرض حساب قيمة المال، أرباح الإستثمار والفوائد



محتويات	موضوع	تاريخ	لقاء رقم
<ul style="list-style-type: none"> • مصادر لتجنيد رأس المال • أدوات عملية للتعامل مع البنك • تحليل مخاطر وأخطاء شائعة في ادارة رأس المال 	<p>بين الحلم والواقع: ما هو رأس المال وكيف نحصل عليه؟</p>		6
<ul style="list-style-type: none"> • تحليل الجدوى التجارية • ترجمة الراتب المراد للمالك بحسب اطار النشاط • ترجمة أهداف البيع لإطار الاستثمار • فترة التشغيل - المبادئ والنتائج 	<p>أن تحقق حلمك: تخطيط وتحديد الأهداف</p>		7
<ul style="list-style-type: none"> • عرض كانفس والمهام المنجزة حتى الان • تحديد التواقص - ما هو المطلوب لإكمالها • وضع أهداف واجراءات للمتابعة • التحضير للجلسة الختامية 	<p>Statu\$station تقييم الحالة</p>		8
<ul style="list-style-type: none"> • هل نربح؟ ما هي نقاط التوازن؟ • تقرير الربح والخسارة - مصطلحات أساسية • نماذج لزيادة الأرباح • التعرف على مصطلحات أساسية في الحسابات (الفاتورة، وصل الإستهلام، شهادة الشحن، ضريبة الدخل، مصروفات معترف بها) • تشغيل عمال في مشروع صغير 	<p>لنتعاش أو لنتربح؟</p>		9
<ul style="list-style-type: none"> • إدارة التدفق النقدي وأهميتها • التعرف على مصطلحات أساسية في عالم بطاقات الائتمان- تسليط الضوء على الفجوة الائتمانية وتأثيراتها على التدفق النقدي • حساب إطار الائتمان الضروي • قواعد الإدارة المالية الجارية 	<p>أين المال؟ التحكم التدفق النقدي</p>		10
<ul style="list-style-type: none"> • استعراض قنوات التسويق - الانترنت، الشبكات الإجتماعية • الإعلان في الشبكة وجوجل • كتابة محتوى التسويق • مشاركة وخلق زبائن متوقعين 	<p>التسويق الديجيتالي: أين يجب أن تكون ل"تكون موجود"</p>		11
<ul style="list-style-type: none"> • اختيار قنوات إعلان مناسبة لمميزات المصلحة التجارية • أدوات التحديد والإستههداف USP • الإعلام التسويقي • العلامة التجارية واللغة البصرية • قياس فعالية الإعلان 	<p>تطوير وترويج: "نعود بعد الاعلان"</p>		12
<ul style="list-style-type: none"> • مسار عملية البيع • تقنيات إتمام الصفقات • معالجة المعارضات • المحاكاة سيمولازيا 	<p>معالج المبيعات اشق المكيروت</p>		13
<ul style="list-style-type: none"> • عرض كانفسات المشتركين • تحديد خطة عمل مستقبلية • تلخيص المساق • ردود الفعل وتوزيع الشهادات 	<p>Show Time وقت العرض</p>		14