



"סלשרים" בעולם העבודה החדש

מטרת הקורס

רוצים לשלב בין קריירה כשכירים לעצמאות? קורס ייחודי לסלשרים שילמד אתכם איך להיות גם שכירים וגם עצמאיים – לשווק, לתמחר, למכור ולבנות עסק מותאם לכם. 8 מפגשים מעשיים. מוזמנים!

קהל היעד

עצמאית שרוצה לשלב בין כמה כישורים שונים
שכירים שרוצים לשלב עבודה עם פעילות עצמאית

מרצה

עינת גולן

מחיר הקורס

805 ש"ח

איפה ומתי

פלנתניה, רחוב
סמפו סוגיהארה 1
נתניה

פרטי הקורס

8 מפגשים, 40 ש"א. מתקיים בימי שני
בין השעות 17:00-20:45

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	29.9.25 עינת גולן	מי אני בעולם העבודה החדש	• זיהוי מגמות בעבודה ובתעסוקה • מושג ה"סלשר" ומה עומד מאחוריו • יתרונות ואתגרים במודל זה • מה מניע אותי? כסף, משמעות, עצמאות, מימוש עצמי
6-13.9.25 דילוג סוכות			
2.	20.10.25 עינת גולן	מה אני מביאה לשולחן? מיפוי יכולות עסקיות	• מהות העסק- מה אני יודעת לעשות? ועל מה אני רוצה לקבל תשלום? • חזון וייעוד • בניית סל מוצרים או שירותים שמתאימים לי וללקוחות הפוטנציאליים שלי • בניית הצעת הערך שלי
3.	27.10.25 עינת גולן	איך בונים אסטרטגיה שיווקית- גם אם אנחנו רק מתחילים?	• מה זה בכלל אסטרטגיה ולמה צריך אחת? • מי המתחרים שלי ומה אני יכול ללמוד מהם? • מה מבדל אותי מאחרים? • איך לבנות מסר שיוורי ברור?
4.	3.11.25 עינת גולן	שיווק ופרסום- להיראות במקום הנכון, בזמן הנכון	• מה ההבדל בין שיווק לפרסום, ואיך בוחרים איפה להיות? • איפה הקהל שלי נמצא? • יצירת תוכן- איך בונים נוכחות שתמשוך לקוחות גם בלי להיות פעילים כל יום

"סלשרים" בעולם העבודה החדש

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
5.	10.11.25 אורטל כהן	להבין את הכסף- על המעבר בין שכיר לעצמאי	- מה ההבדל בגישה? שכיר מתמקד בעבודה - עצמאי מתמקד בכסף - זכויות, חובות ומיסוי - מה משתנה כשעוברים להיות עצמאי? - איך מתכננים נכון את המס? - מושגים בסיסיים שכל עצמאי חייב להכיר: ברוטו, נטו, עלות מעביד וחישוב של הוצאות המיסוי כעצמאי - כלים פשוטים להתנהלות מול הבנקים
6.	17.11.25 אורטל כהן	כסף בעסק - מיסים, חשבוניות ומה שביניהם	- איזה סוג עסק הכי מתאים לי? עוסק פטור, מורשה, זעיר - הכרות עם רשויות המס: מס הכנסה, ביטוח לאומי, מע"מ, פנסיה - מה נדרש ממך? - היכרות בסיסית עם מושגי חשבוניות- חשבונית/קבלה/ תעודת משלוח/ חשבונית עסקה - דוח שנתי להגשה לרשויות המס- דוח רווח והפסד בסיסי - מהן הוצאות מוכרות והמשמעות שלהם מבחינה מיבית והוצאות קבועות ומשתנות
7.	24.12.25 עינת גולן	לדעת למכור גם בלי "לדחוף"	- איך מתנהלים מול לקוח משלב יצירת הקשר ועד סגירת העסקה - איך מציגים את עצמנו ואת השירות בצורה שגורמת ללקוח לרצות לקנות? - מה עומד מאחורי התנגדויות ואיך מתמודדים עם משפטים כמו "יקר לי", "אני צריך לחשוב על זה"... - איך לבנות מערכת קטנה שתעזור לנו לדעת עם מי דיברנו, איפה כל לקוח עומד ומה הצעד הבא.
8.	1.12.25 עינת גולן	בניית תכנית צמיחה סיכום ופרידה	- בניית תכנית פעולה אישית עם צעדים ראשונים קדימה - הגדרת יעדים לחצי שנה ומדדי הצלחה - סיכום הקורס, תעודות ומשובים