



סילבוס יוזמים עסק

קורס "יוזמים עסק" הינו קורס ייחודי המלווה את היזם החל מהוצאה לפועל של הרעיון העסקי והגדרת הצעדים הראשונים לבניית עסק ועד שלב הביצוע בשטח באמצעות תכנית עבודה על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק.

הקורס מיועד ליוזמים בעלי רעיון עסקי ממוקד, או בעלי עסקים בתחילת דרכם

קורס יוזמים עסק הוא חלק ממסלול ליווי הוליסטי המשלב קורס מקיף של 70 ש"א ויעוץ פרטני בעלות מסובסדת.

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1		עושים switch לומדים לחשוב יזמות	- הצגת מבנה ומטרות הקורס - היכרות עם משתתפי הקבוצה - מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל - המעבר משכיר לעצמאי - היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק - כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט
2		מחלום לרעיון ממוקד	- שלבים בפיתוח העסק - מיקוד הרעיון העסקי (Swot) - גיבוש חזון עסקי (Vision) - ייעוד לפעילות העסקית (Mission) - תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)
3		אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	- גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך - מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק - ניתוח מתחרים - בידול ומיצוב העסק - יסודות לתכנית שיווקית
4		הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	- ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק - שיטות לאפיון לקוח - הגדרת נתח שוק ונתח לקוח - כלים לבדיקה ואימות עם השוק
5		כלים ניהוליים	- גיבוש יעדים לפי מודל SMART - כלים לבניית תוכנית עבודה

[הקלד כאן]



מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
		מתכנון לתכל"ס	• גזירת משימות מיעדים • מעקב ובקרה על התכנון • ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות
6		בין חלום למציאות מהו הון וכיצד משיגים אותו	• הון עצמי או הלוואה • חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות • מקורות לגיוס הון • כלים מעשיים לעבודה עם הבנק • ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון
7		לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים	• ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות • תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה • תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות
8		Statu\$station	• הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים • הצבת יעדים ופעולות להמשך • הכנה למפגש מסכם
9		להתפרנס או להרוויח?	• האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון • 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
10		איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים	• ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו • הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי – • בדגש על פער אשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים • חישוב מסגרת אשראי נחוצה • כללי הניהול הפיננסי השוטף
11		שיווק דיגיטלי איפה להיות כדי "להיות קיים"?	• סקירת ערוצים שיווקיים – אינטרנט, רשתות חברתיות • פרסום ברשת ובגוגל • כתיבת תוכן שיווקי • שיתוף ויצירת 'לידים'
		קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."	• בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP

[הקלד כאן]



מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
12			• תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה וויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום
13		אשף המכירות	• תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות
14		Show Time	• הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס • משוברים וחלוקת תעודות

*התכנים והמועדים נתונים לשינויים

[הקלד כאן]