

07/09/2023  
 כ"א אלול תשפ"ג

**סילבוס הדרכה לקורס אשקלון - תוכנית עסקית שנתית 01/11/23 (בוקר)**  
 מיועד לעסקים קיימים, יכול להתאים גם לעסקים פעילים בתחילת דרכם

| תאריך      | משעה  | עד שעה | נושא מפגש                   | תאור   |
|------------|-------|--------|-----------------------------|--|
| 01/11/2023 | 09:30 | 13:15  | ניתוח השנה החולפת           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• נבין איזה נתונים בדיוק אנחנו רוצים לאסוף ולמדוד בשנה שחלפה.</li> <li>• נלמד איך לארגן טוב יותר את הנתונים לקראת השנה שבפתח.</li> <li>• נפיק מסקנות מדוחות הביצועים ומההשלכות שלהם לעתיד.</li> </ul>   |
| 08/11/2023 | 09:30 | 13:15  | הגדרת יעדים וחזון           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• הגדרת יעדים ומטרות אישיות ועסקיות (תוך קצר וארוך- כדי לצמצם אי וודאות)</li> <li>• יצירת חזון עסקי ואישי לקראת השנה שבפתח.</li> <li>• תכנון היעדים השונים, תכנון ותקצוב ההוצאות הצפויות.</li> <li>• בחינת נקודת האפס באיזון בין בית לעסק.</li> </ul>   |
| 15/11/2023 | 09:30 | 13:15  | בניית סל שירותים            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• נלמד מהו משפך שיווקי ואיך הוא יכול לאפשר לנו קו מוצרים שנותן מענה לכל מטרות העסק</li> <li>• נכיר 4 סוגים של משפכים שיווקיים ואיך ניתן להפעיל כל אחד מהם בעסק שלנו.</li> <li>• נבנה יחד משפך שיווקי נכון של מוצרים ושירותים.</li> </ul>  |
| 22/11/2023 | 09:30 | 13:15  | בניית מפה עסקית             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• בניית מפה עסקית- הגדרת יעדים שנתיים, חודשיים ושבועיים ובניית הדרך להגיע אליהם, על פי המשפך השיווקי שבנינו.</li> <li>• הגדרת יעדים קצרי טווח וארוכי טווח, כך שנוכל להתאים את עצמנו למציאות המשתנה.</li> </ul>  |
| 29/11/2023 | 09:30 | 13:15  | תוכנית שיווקית בתכנון העסקי | <ul style="list-style-type: none"> <li>• היכרות עם כלל ערוצי השיווק הקיימים ובחירת ערוצים שמאזנים אחד את השני, על מנת לייצר יציבות עסקית.</li> <li>• בחינה של ערוצי השיווק הקיימים- האם עובדים עבורי או לא.</li> <li>• איך משלבים ערוצי שיווק שירצו איתנו שנים וגם ערוצים פופלארים במיוחד.</li> <li>• בחירת ערוצי שיווק, הגדרת יעדים ודרכי פעולה בכל אחד מהם- עד יצירת רשת שיווקית.</li> </ul> |
| 06/12/2023 | 09:30 | 13:15  | תוכנית מכירות בתכנון העסקי  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• נלמד לבחון ולמדוד את אחוזי הסגירה שלנו ולהבין מהו האחוז שלנו.</li> <li>• נכיר מה הם מעמדי מכירה, איך משבצים אותם ואיך הם מובילים לעסקאות.</li> <li>• נבחן שהשיווק שלנו מניע למכירות וסגירת עסקאות בדרך קלה ופשוטה.</li> </ul>   |

|  |                          |       |       |            |
|--|--------------------------|-------|-------|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• בחינת שיתופי הפעולה הקיימים- האם עובדים עבורי או לא.</li> <li>• בחירת שיתופי פעולה חדשים, אפקטיביים, שיכולים להכניס הכנסה קבועה בכל חודש וליצור יציבות עסקית.</li> <li>• כתיבת "הרשימה" האישית והעסקית שלי לשנה החדשה.</li> </ul> | שיתופי פעולה WIN WIN WIN | 13:15 | 09:30 | 20/12/2023 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• הכרות עם מפת פריסה שנתית של כל התוכנית כולל הערכות לבלת"מים ותקופות של שינויים.</li> <li>• שיבוץ התוכנית ביומן ובלו"ז.</li> <li>• סגירת התוכנית בעבודה באחד על אחד בכיתה.</li> </ul>  | ניהול השנה בראיית המנכ"ל | 13:15 | 09:30 | 27/12/2023 |

**יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים**