

10/12/2023
כ"ז כסלו תשפ"ד

סילבוס הדרכה לקורס אונליין - בניית תכנית עסקית בעת משבר 20/12/23 (ערב)

הקורס מועבר בלייב בזום
אין הקלטות להרצאות

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
20/12/2023	16:00	19:45	ניתוח השנה החולפת והערכות מיידי	מתחילים מהסוף להתחלה- היכרות עם תוכנית עסקית על כל שלביה ועם האקסל המלווה של הקורס והבנה איך נערכים ומתכננים גם לזמן הקרוב. • נבין איזה נתונים בדיוק אנחנו רוצים לאסוף ולמדוד בשנה שחלפה. • נלמד איך לארגן טוב יותר את הנתונים לקראת השנה שבפתח. • נפיק מסקנות מדוחות הביצועים ומההשלכות שלהם לעתיד. • נקבל החלטה איזה פעולות אנחנו יכולים לעשות בזמן הקרוב, כדי לשפר את מצב העסק.
27/12/2023	16:00	19:45	הגדרת יעדים וחזון	• הגדרת יעדים ומטרות אישיות ועסקיות (תווך קצר וארוך- כדי לצמצם אי וודאות) • יצירת חזון עסקי ואישי לקראת השנה שבפתח. • תכנון היעדים השונים, תכנון ותקצוב ההוצאות הצפויות. • בחינת נקודת האפס באיזון בין בית לעסק
03/01/2024	16:00	19:45	בניית סל שירותים	• נלמד מהו משפך שיווקי ואיך הוא יכול לאפשר לנו קו מוצרים שנותן מענה לכל מטרות העסק • נכיר 4 סוגים של משפכים שיווקיים ואיך ניתן להפעיל כל אחד מהם בעסק שלנו. • נבנה יחד משפך שיווקי נכון של מוצרים ושירותים. • נבין כיצד אפשר לשלב במשפך שירותים / מוצרים שיוצרים הכנסות פסיביות.
10/01/2024	16:00	19:45	בניית מפה עסקית בסביבה המשתנה	• בניית מפה עסקית- הגדרת יעדים שנתיים, חודשיים ושבועיים ובניית הדרך להגיע אליהם, על פי המשפך השיווקי שבנינו. • הגדרת יעדים קצרי טווח וארוכי טווח, כך שנוכל להתאים את עצמנו למציאות המשתנה. • הכנת תוכנית מגירה לשינויים לא צפויים בסביבה העסקית.

• היכרות עם כלל ערוצי השיווק הקיימים ובחירת ערוצים שמאזנים אחד את השני, על איך משלבים ערוצי שיווק שירצו איתנו שנים וגם ערוצים פופלארים במיוחד. • בחירת ערוצי שיווק, הגדרת יעדים ודרכי פעולה בכל אחד מהם- עד יצירת רשת שיווקית.	תוכנית שיווק ומכירות בתכנון העסקי	19:45	16:00	17/01/2024
• נלמד לבחון ולמדוד את אחוזי הסגירה שלנו ולהבין מהו האחוז שלנו. • נכיר מה הם מעמדי מכירה, איך משבצים אותם ואיך הם מובילים לעסקאות. • נבחן שהשיווק שלנו מניע למכירות וסגירת עסקאות בדרך קלה ופשוטה.	תוכנית מכירות בתכנון העסקי	19:45	16:00	24/01/2024
• נכיר מספר כלים וטכניקות להגדלת הכנסות בעסק. • נבחן את האפשרות לשפר את הרווחיות בעסק. • מעבר על התוכנית וביצוע אופטימיזציה. • תכנון ושיפור פוטנציאל הרווח העסקי שלנו. • בחירת שיתופי פעולה חדשים, אפקטיביים, שיכולים להכניס הכנסה קבועה בכל חודש וליצור יציבות עסקית.	שיפור רווחיות והגדלת הכנסות	19:45	16:00	31/01/2024
• הכרות עם מפת פריסה שנתית של כל התוכנית כולל הערכות לבלת"מים ותקופות של שינויים. • שיבוץ התוכנית ביומן ובלו"ז. • סגירת התוכנית בעבודה באחד על אחד בכיתה. • כתיבת "הרשימה" האישית והעסקית שלי לשנה החדשה.	ניהול השנה בראיית המנכ"ל	19:45	16:00	07/02/2024

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים