

22/01/2024
י"ב שבט תשפ"ד

סילבוס הדרכה לקורס אשדוד - תכנית עבודה שנתית - 7.3 בוקר
*ייתכנו שינויים במועדי ובתכני הקורס
*הקורס באחריות סניף אשדוד

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
07/03/2024	09:30	13:15	ניתוח השנה החולפת	מתחילים מהסוף להתחלה- היכרות עם תוכנית עסקית על כל שלביה ועם האקסל המלווה של הקורס. *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.
14/03/2024	09:30	13:15	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.
28/03/2024	09:30	13:15	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.
04/04/2024	09:30	13:15	בניית מפה עסקית	*הגדרת יעדים שנתיים, חודשיים ושבועיים *בניית הדרך להגיע אליהם, על פי המשפך השיווקי שבנינו *הגדרת יעדים קצרי טווח וארוכי טווח, כך שנוכל להתאים את עצמנו למציאות המשתנה
11/04/2024	09:30	13:15	תוכנית שיווקית בתכנון העסקי	*היכרות עם כלל ערוצי השיווק הקיימים ובחירת ערוצים שמאזנים אחד את השני, על מנת לייצר יציבות עסקית. *בחינה של ערוצי השיווק הקיימים- האם עובדים עבורי או לא *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

18/04/2024	09:30	13:15	תוכנית מכירות בתכנון העסקי	*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
02/05/2024	09:30	13:15	שיפור רווחיות והגדלת הכנסות	*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
09/05/2024	09:30	13:15	יצירת שיתופי פעולה מניבים	*בחינת שיתופי הפעולה הקיימים- האם עובדים עבורי או לא *בחירת שיתופי פעולה חדשים, אפקטיביים, שיכולים להכניס הכנסה קבועה בכל חודש וליצור יציבות עסקית *כתיבת "הרשימה" האישית והעסקית שלי לשנה החדשה
16/05/2024	09:30	13:15	ניהול השנה בראיית המנכ"ל	*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
23/05/2024	09:30	13:15	יוצאים לדרך	*הצגת תוכניות עסקיות / תוכניות עבודה של המשתתפים *קבלת משוב מהמנחה והקבוצה *מתן מענה לשאלות וסיכום הקורס

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים