

ניהול עסק אפקטיבי למודדים – להקטין תשומות ולהגדיל רווחים

מועד פתיחה: 18/12/2026

8 מפגשים אחת לשבוע | ימי ה' | 16:00 – 19:45 | אונליין ב ZOOM

ניהול עסק מדידות מצליח דורש הרבה מעבר לידע מקצועי בשטח. הקורס מעניק למודדים עצמאיים כלים יישומיים לניהול יעיל ורווחי של העסק: ניהול זמן ומשימות, תמחור ובקרה, תקשורת מקצועית מול לקוחות ועמיתים, מכירה חכמה, שיווק, ניהול פיננסי וקבלת החלטות עסקיות. הדגש הוא על יישום יומיומי שמאפשר להקטין תשומות, לייעל תהליכים ולהגדיל רווחיות, בהתאם לאופי העבודה של מודדים ולסוגי הפרויקטים בשטח.

עיקרי הקורס:

- ❖ שיטות לניהול יעיל של זמן ומשימות
- ❖ תכנון עבודה ושגרות ניהול שוטפות
- ❖ ניהול תקשורת עם עובדים או שותפים
- ❖ שיווק מדויק בתקציב מותאם
- ❖ כלים טכנולוגיים נגישים להתייעלות והתרחבות
- ❖ עקרונות מכירה חכמה והצגת ערך מקצועי בעבודות מדידה

למי מיועד הקורס?

מודדים מוסמכים ועצמאיים, בעלי משרדי מדידות או מודדים בתחילת דרכם העצמאית, המעוניינים לשפר את ההתנהלות העסקית, לחזק את הרווחיות ולנהל את העסק בצורה מסודרת ומקצועית.

תכנית הקורס

מספר מפגש	תאריך	נושא מפגש	תיאור
1	5/2/26	תפקיד המודד כמנהל עסק עצמאי וניהול זמן ומשימות	תפקיד המודד כמנהל עסק עצמאי, ניהול זמן ומשימות, תיעוד עבודה בין פרויקטים, ניהול עומסים ושילוב בין עבודה מקצועית לניהול העסק

2	12/2/26	תכנון עבודה וניהול בקרה בעסקי מדידה	תכנון עבודה, בקרה עסקית, תמחור עבודות מדידה, קביעת יעדים ומעקב ביצוע
3	19/2/26	ממשקים חוץ-ארגוניים: לקוחות וגורמים משלימים	עבודה מול לקוחות, קבלנים, רשויות וגורמים משלימים, ניהול תקשורת מקצועית והתנהלות מול דרישות וחריגות
4	26/2/26	תקשורת מקצועית מול לקוחות ועמיתים וניהול לקוחות, מוניטין ותיקי מדידה	תקשורת מקצועית מול לקוחות ועמיתים, ניהול ממשקים מקצועיים, ניהול לקוחות, מוניטין מקצועי וניהול תיקי מדידה
5	5/3/26	מכירה חכמה	עקרונות מכירה חכמה, הצגת ערך מקצועי, ניהול שיחה מול לקוח, התמודדות עם התנגדויות וסגירת עבודה
6	12/3/26	כלים פיננסיים למודד עצמאי	תכנון פיננסי, ניהול תזרים, בקרה כלכלית, עבודה מול רואה חשבון והבנת דוחות
7	19/3/26	שיווק למודדים בעולם דיגיטלי	בניית נראות מקצועית, שיווק דיגיטלי, מיתוג אישי וניהול תדמית מקצועית
8	26/3/26	קבלת החלטות עסקיות, היערכות לצמיחה וסיכום	קבלת החלטות עסקיות, ניתוח סיכונים, בחינת כדאיות פרויקטים, היערכות לצמיחה והטמעת הכלים שנלמדו

* ייתכנו שינויים בתכני ובמועדי הקורס

חשוב לדעת:

- דגש על יישום, תרגול אישי וליווי.
- הקורס מועבר בלייב וללא הקלטות.
- מומלץ להגיע עם דוגמאות מהעבודה (הצעות מחיר, דילמות מול לקוחות, סוגיות ניהוליות)

למסיימי הקורס תוענק תעודת סיום מטעם הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בעבור 40 שעות אקדמיות.

לפרטים נוספים מוזמנים לפנות למחלקת ההדרכה שלנו:

anatpo@d.maof.co.il | 08-3020470