

בב קורס הקמה וניהול עסק- יוזמים עסק

ימי שלישי בין השעות 18.00-21.00

מ פג ש	תאריך ומרצה	נושא ההרצאה	פרוט	תוצר למילוי	פעילות ובקרת ביצוע
1	27/1/15 ז' שבט	פתיחת הקורס ומבוא ליזמות	שיחת פתיחה והיכרות עם המשתתפים+תיאום ציפיות+מטרות הקורס. למה אני כאן? מדוע אני עושה זאת? קישור למיחוי הזים (תיבול בתיאוריות "מודל הקיפוד"), מאפייני הזים, חשיבות החדשנות ביזמות. הצגת התכנית העסקית	פרק : פרופיל הזמים	פעילות אישית הגדרת מהות המזים שאותו הם רוצים להקים. עריכת רשימת משאבים אישיים והזדמנויות אישיות הרלוונטיים למזים. פעילות קבוצתית התנסות בבחירה ובהצגת מזים (ובכלל זה צורת ההתאגדות) ומוצר חדשים, המתבססים על המשאבים המשותפים של המשתתפים בקבוצה וההזדמנויות בסביבתם.
	שמואל קוטיינר				
2	3/2/15 יד שבט	התכנון העסקי: האסטרטגיה העסקית וגיבוש הרעיון	מהו שיווק? ה"גישא השיווקית" לעומת שיטות השיווק האחרות. וחשיבות האסטרטגיה השיווקית בתוך התכנית העסקית, זיהוי המצב הקיים והצורך הנוצר ומתוך כך גיבוש הרעיון ליזמות, קביעת חזון ויעדים.	פרופיל העסק 1: צורך, חזון, ייעוד ומטרות	פעילות אישית זוגית 1. חידוד הגדרת מהות המזים 2. הגדרת חזון. 3. הגדרת אפשרויות צמיחה. פעילות קבוצתית התנסות בחשיבה יזמית : תכנון מול אסטרטגיה : חלוקה לשתי קבוצות, שמטרתן לנצח במשחק המקלות. (חשיבה מההווה קדימה או חשיבה מהסוף להווה).
	אלי רוזן				
3	10/2/15 כא שבט	שיווק א' (גיבוש האסטרטגיה השיווקית)	פילוח השוק ובחירת פלח רלבנטי, סקרי שוק, מיצוב, ניתוח מתחרים, מודל SWOT, בידול ועוד. המשתתפים ייצאו מהסדנא עם תבנית שעליהם למלא (פילוח השוק, ניתוח מתחרים, סקר שוק לדוגמה ועוד)	1. פרופיל העסק 2 2. תאור המוצר/שרות 3. תאור השוק/הענף	פעילות אישית זוגית just do It- קבלת הצעת מחיר בטלפון / פקס ממתחרה פוטנציאלי. עריכת רשימת שאלות וביצוע ראיון עומק. פעילות קבוצתית התנסות בניתוח מתחרים- כל קבוצה מנסה לאתר בזמן קצוב את מירב הפרטים אודות המתחרים הפוטנציאליים של משתתף אחד. פעילות אישית זוגית מילוי טבלת ניתוח לקוחות פעילות קבוצתית התנסות בהגדרת פלח השוק של המפרסם, מתוך מבט בפרסומות
	אלי רוזן				
4	17/2/15 כח שבט	שיווק ב' (שיווק העסק ופירסום מסורתי)	מבוא לתמהיל השיווק. תרומתו של הפרסום לתהליך השיווק, הצגת מדיות פרסום (פרסום במקומון, פלאיירים, דיוור, פרסום ויראלי), שלבים בבניית	תכנית השיווק והמכירות (יש לציין כי יוספו עוד תכנים לפרק זה בהמשך)	
	אלי רוזן				

		קמפיין פרסומי, הגדרה וכתובת מסרים (התנסות ותרגול), יצירת מותג.			
5	24/2/15 ה אדר	ניהול עצמי: ניהול זמן אפקטיבי	התמודדות עם המעבר בין שכיר ל"עצמאי", תיעוד המשימות, מתודולוגיות לניהול זמן אפקטיבי, היבטים של תמחור הזמן.	תרגיל בניהול זמן	
6	3/3/15 יב אדר	פיננסיים 1: ניהול פיננסי ותמחיר	דו"ח רווח והפסד, מאזן. חישוב נקודת איזון ותמחור לפי, דוגמאות לשיטות תמחור שונות, קישור להמחרה בתמהיל השיווק.	איסוף החומרים הגולמיים כהכנה לסדנה הבאה	
7	10/3/15 יט אדר	פיננסיים 2: בניית תכנית פיננסית ותפעולית	תזרים מזומנים ונזילות. קישור למודל עסקי ובניית טבלאות פיננסיות. קישור המידע לתכנית הפיננסית העסקית: עיבוד וגיוש החומר שנאסף לאורך הקורס.	1. חלק קטן מתכנית התפעול וכ"א (עלויות התפעול) 2. תכניות ותחזיות פיננסיות	פעילות אישית זוגית עריכת טבלת ניהול סיכונים. פעילות קבוצתית דיון אודות טבלאות המשתתפים.
8	17/3/15 כו אדר	עבודה מול גופים	תהליך הקמת העסק, רשויות המס: מע"מ, ב. לאומי, חישוב מס הכנסה, סוגי מס שונים	חלוקת משובי אמצע בסוף ההדרכה	
9	24/3/15 ד ניסן	פיננסיים 3: עבודה מול בנקים	כללים בסיסיים לעבודה מול הבנקים, כיצד לבחור בנק, צמצום עלויות, כיצד בנוייה ריבית בנקאית ואיזו ריבית ניתן להשיג, פירוט סוגי הלוואות בבנקים ומימון חוץ בנקאי. מבוא לתזרים מזומנים		
10	14/4/15 כה ניסן (לאחר פסח)	מכירות א': אמנות המכירה	גיבוש תכנית מכירה, טכניקות בניהול תהליך מכירה, הגדרת המכירה, טלמרקטינג וטלמיטינג, הגדרת הגורמים המשפיעים על הקונה, בניית מאגר לקוחות פוטנציאליים, טיפול בהתנגדויות, עקרונות מו"מ וסגירת עסקה (תרגול).	השלמת החסר בפרק "תכנית השיווק והמכירות"	בסימולציית מכירה פעילות קבוצתית התבוננות בסימולציות המצולמות ודיון אודות דרכים לשיפור/ שיפור התנהגויות מכירה.
11	20/4/15 א אייר הוקדם ביום (ערב יום הזכרון) שלומי קקון	שיווק ג' (שיווק דיגיטלי)	מבוא והסבר על העולם הדיגיטלי, מה השימוש שנעשה בו. עולם החיפוש בגוגל, קידום אורגני לעומת ממומן בגוגל, פורטלים ופורומים (ללא מדיה חברתית).	תכנית השיווק והמכירות (יש לציין כי יוספו עוד תכנים לפרק זה בהמשך)	
12	28/4/15 ט אייר	משפט עסקי (המשך לפתיחת עסק הלכה למעשה)	סוגי התאגדויות שונים ויתרונותיהם, רישוי וניהול סיכונים משפטיים בעסק, דיני עבודה, דיני חוזים, טעויות משפטיות נפוצות תוך שימוש במקרי בוחן ודוגמאות		
13	5/5/15 טז אייר	דיני ממונות	ידע בסיסי בהלכה, היכול למנוע הפסדי ממון, כגון: ריבית, עובד ומעביד, שכירות פועלים, חוזים, שכנים, זכות יוצרים, השגת גבול, ועוד. והדרכה לפתרון סכסוכי ממון.		
14	12/5/15 כג אייר	סיום: הצגת תכניות עסקיות+סיכום הקורס וקבלת תעודות	הקמת תשתית פיזית לעסק, ופעילות עסקית התחלתית. הצגת מצגת "התכנית העסקית" תוך שימוש בעקרונות התקשורת והידע המקצועי שנרכש בקורס, הצגת כלי הסיוע של תכנית "יוזמים עסק". חלוקת תעודות+ משובים	תעודות+התכנית העסקית המלאה	שמואל קוטיינר

*****לאורך הקורס יקבלו המשתתפים מטלות שימולאו בתבניות שיינתנו להם מידי מפגש, יחדיו הם ייצרו את "התכנית העסקית". כך, תוצג התכנית העסקית בהרצאת הפתיחה ותוצג התבנית המלאה לתכנית העסקית**

56 ש"א (4 שעות אקדמיות למפגש)