



יזמות עסקית ב-2021

אודות הקורס:

כדי להוביל עסק להצלחה, נדרשות ליזם יכולות מקצועיות כגון עשיית מחקר שוק, קבלת החלטות, שיווק, תכנון, מכירות, פרסום, מימון ועוד. הקורס נועד ללמד אותך לאתר הזדמנויות עסקיות רבות פוטנציאל, להקים עסק ולנהל עסק מצליח, לקבל החלטות נכונות ולהימנע מטעויות. הלימודים הפרקטיים יעניקו לך יתרון משמעותי על מתחרים ויכולות מעשיות לגדול, לשגשג ולפרוץ קדימה.

מטרות הקורס:

- הבנה כיצד להקים עסק מ'א' ועד הצלחה.
- השמת דגש על עבודה מעשית, הכנת תוכנית עסקית וניהול תהליכים.
- קבלת שיטת עבודה ברורה עם צעדים מובנים משלבי התכנון ועד לשיווק ומכירות.
- יצירת קרקע רחבה וכלים מעשיים להתנהלות בעולם העסקי והתנהלות אסטרטגית מתוך ידע.

דרישות קדם:

- אין.

משך הקורס:

- 11 מפגשים בני 3 שעות כל מפגש.
- 33 שעות (60 דק').
- שעות הקורס: 18:00 - 21:00.

סניף ראשי: פארק המדע רחובות, רח' המדע 8, רחובות.

סניף רמת-גן | סניף כפר סבא | סניף חיפה | סניף ירושלים | סניף באר שבע

www.psagot.org טלפון: 08-9406909 פקס: 1-700-550-515

נושאי הקורס:

שיעור 1: מיינדסט של יזם

- א. מהו המיינדסט האופטימלי ליזם מצליח?
- ב. פוקוס וסדר עדיפויות נכונים להצלחה יזמית.
- ג. הנוסחאות לניהול זמן אפקטיבי.

שיעור 2: מבוא לפרסום, רעיונות וקריאייטיב

כל פרסום מתחיל ברעיון אשר ביצוע טוב ומדויק שלו מביא לתוצאות. נלמד מהו רעיון? איך לזהות ולייצר רעיון טוב? איך לפתח רעיון טוב לאסטרטגיה פרסומית מושכת? איך גורמים לקהל לאהוד את המוצר / השירות שלנו באמצעות פרסום טוב? איך עובד האלגוריתם הסודי של Facebook ו-Instagram? הקמת עמוד עסקי מוכן לעסק האישי שלכם, כלים טכניים, ניתוח נתונים אורגניים, יצירת גאנט עבודה חודשי, כלים פרקטיים להבנת קהל המטרה לעומק ועוד.

שיעור 3: מיתוג ומיצוב

מיצוב ונקיטת עמדה עצמאית מול השוק שתבדל אותנו ותהפוך אותנו למותג. בניית אסטרטגיית מותג, אישיות מותג, תמחור נכון, בחירת שם וצבעים המציגים אותנו בצורה המדויקת ביותר. למידה מהמותגים המוצלחים ביותר בשוק העולמי ויישומם על עסק קטן / יזמות מתחילה / רעיון בתחילת דרכו.

שיעור 4: אומנות שכנוע ומסע ומתן

טרנדים ושיטות מכירה עדכניות.
הבסיס לשכנוע מוצלח ואפקטיבי.
העקרונות ל Speech מכירה מקצועי.
אישיות המכירה המתאימה לי ביותר.

שיעור 5: פרסום ממומן במערכת Facebook Ads Manager

למידת האלגוריתם והשיטה לעומק, והכרת המערכת העסקית לפרסום של פייסבוק. טרגוט קהלי יעד מדויקים ללא צורך בתקציבים גדולים. בניית קריאייטיב נכון לקמפיינים. הכרת כל סוגי מסעות הפרסום, מה המתאים לי ביותר וכיצד אוכל להפול אותו לסיסטמה רווחית? ניתוח נתונים ואנליטיקה, בדיקות והסקת מסקנות.

שיעור 6: בנק ורשויות - לא מה שחשבתם

הבנק כשותף מנצח.
סודות מחדר המנהל - איך חושב הבנק, ואיך נוכל למקסם את המינוף ממנו?
ההבדל המהותי בין שכיר לעצמאי.
כיצד לבחור רו"ח? מהן הרשויות מולם אני מתנהל?
היבטי מיסוי וכלים להקטנת חבות.

שיעור 7: פרסום ממומן במערכת Google Adwords

מבוא ל Google - מי היא החברה? באילו פלטפורמות שולטת וכיצד משפיעה על חיינו?
הכרת המערכת לעומקה, הכלים הטכניים וסוגי מסעות הפרסום.
כיצד להתחרות על הביטויים הנכונים?
איך להפוך את מערכת הפרסום של גוגל למכונת לקוחות.

שיעור 8: ניהול תזרים ותכנית עסקית

למה עליי לנהל תזרים? מה זה אומר וכיצד משפיע על חיי העסק?
מהי תכנית עסקית? מי מכין אותה ומה התכנית צריכה לכלול על מנת שהעסק/היזמות תצליח.

שיעור 9: ניהול סיכונים

- מהו סיכון? מהו סיכון מחושב?
- לקיחת סיכונים - מהי החשיבות והפוטנציאל של לקיחת סיכונים?
- ללמוד מטעויות. כיצד טעויות נוראיות הפכו בסופו של דבר להצלחה ענקית?

שיעור 10: סיכום פרסום ובניית אסטרטגיית שיווקית

שיווק במערכות דיור, שימוש ב SMS כפלטפורמה שיווקית ללקוחות חוזרים "ולהעיר" את המתים.
אוטומציות - מהו תהליך אוטומטי? אילו תהליכים אוטומטיים נכון להכניס לעסק?
בניית מסע לקוח אופטימלי ליצירת סיסטמת מכירות עקבית.
סיכום חלק הפרסום בקורס ובניית תכנית אסטרטגיית שיווקית אישית.

שיעור 11: נפילות והצלחות - למידה מיזמים ששינו את העולם | סיכום הקורס - Case Studies

- סטיב ג'ובס.
- אילון מאסק.
- דונאלד טראמפ.
- ביל גייטס.

**** יתכנו שינויים בתכני הלימוד על בסיס שיקולים מקצועיים ****