**סילבוס יוזמים עסק**

מטרת הקורס: הכרת העולם העסקי, הקניית כלים ומיומנויות לפתיחה ולניהול עסק עצמאי והכנה אישית ומעשית לקראת העולם העצמאי.  
ימי ה' | החל מה- 25.7.2019| 17:00-20:45 | 12 מפגשים | 56 ש"א |  
מיקום: מרכז קהילתי נעמת – רח' החבצלת 1 כרמיאל

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **מס'**  **מפגש** | **תאריך**  **ימי חמישי** | **נושא** | **תכנים** |
| **1** | **25.7**  **17:00-20:45**  **מרצה:**  **משה הראל** | **גיבוש הרעיון**  **וחדשנות** | **• עסקים קטנים**- הגדרות, סטטיסטיקות, תרומת העסקים הקטנים לכלכלה.  **•**  **היזם**- תכונות והשפעות סביבתיות.  • **גיבוש הרעיון**- משאבים אישיים מול הזדמנויות, מקורות לרעיונות למוצר חדש, זיהוי הצורך של הלקוח והייחודיות של הרעיון.  • **חשיבה עסקית**- התווית אופק הפעילות, איסוף וניתוח מידע, קבלת החלטות.  • **התוכנית העסקית**- מטרות התוכנית, מבנה התוכנית, תהליך ההתוויה האסטרטגית, חזון עסקי. |
| **2** | **1.8**  **17:00-20:45**  **מרצה:**  **משה הראל** | **שיווק** | • **ניתוח הסביבה העסקית**- צרכי מידע -מידע ראשוני, תצפית, סקר, קבוצת מיקוד, ראיון עומק, מידע משני- מאגרי מידע, SWOT.  • **אסטרטגיות שיווק**- פילוח שוק, המוטיבציה, התפיסות והאישיות של הלקוחות, תועלות, מובילי דעה, שומרי סף, מעורבות, שינוי עמדות, כיסוי שוק, מיצוב, יעדים שיווקיים.  • **תמהיל השיווק**- מוצר / שירות, מחירים, מאמץ קידום, מיקום והפצה  • **פרופיל עסקי**- עקרונות כתיבת פרופיל עסקי. מתי, איך ואיפה משתמשים?  • **פיתוח מוצר חדש**- שלבים בפיתוח מוצר חדש, מחזור חיי מוצר, חדשנות. |
| **3** | **8.8**  **17:00-20:45**  **מרצה:**  **משה הראל** | **קידום ופרסום**  **בעסק הקטן** | • **החלטות עיקריות בפרסום**- יעדי תקשורת ויעדי מכירות, החלטות תקציב, החלטות מסר והחלטות אמצעי תקשורת, הערכת הפרסום.  • **קידום מכירות**- כלי קידום המכירות, כלי קידום מסחרי.  **• יחסי ציבור**- יחסי תקשורת, יצירת פומביות למוצר, יחסי ציבור בעידן האינטרנט והרשתות החברתיות. |
| **4** | **15.8**  **17:00-20:45**  **מרצה: ראובן כהן** | **אומנות המכירה** | • **תהליך המכירה**- חיפוש והתאמה, הכנה לפנייה ואיתור צרכים, הצגת מוצר אפקטיבית,  טיפול בהתנגדויות, סגירת עסקה ונלוות.  • **ניהול כוח המכירה**- יעדי מכירות, מבנה ותגמול כוח המכירה, גיוס ואימון אנשי מכירות, הערכת אנשי מכירות.  • **עמידה מול לקוח/ קהל** - כללי יסוד לעמידה מול קהל. הצגה אישית של בעל העסק בפורומים עסקיים. |
| **5** | **22.8**  **17:00-20:00**  **מרצה:**  **אפי פדידה** | **היבטים משפטיים חברה/עצמאי** | • דיני חוזים כיצד נוצר, משמעותו, קיומו, הטיפול  בהפרת חוזה.  • הסכם שותפות, הסכם לקוח/ספק.  • דיני אמצעי תשלום  • רישוי עסקים – תיאור החוק, עסקים טעוני רישוי, הפנייה לרשויות המקומיות. |
| **מס'**  **מפגש** | **תאריך**  **ימי שלישי** | **נושא** | **תכנים** |
| **6** | **29.8**  **17:00-20:45**  **מרצה:**  **אריה אקרמן** | **ניהול פיננסי א'** | • **תמחור מוצר/ שרות**- ניתוח מתחרים, ניתוח לקוחות, ניתוח עלויות.  • **סוגי הוצאות**- השקעות, הוצאות קבועות/ משתנות.  • **נקודת איזון**- הגדרה, הפחתת סיכונים עסקיים.  • **תחזית רווח והפסד**- תחזית הכנסות מלקוחות, פחת וריביות. |
| **7** | **5.9**  **17:00-20:00**  **מרצה:**  **אריה אקרמן** | **ניהול פיננסי ב'** | • **תזרים מזומנים**- חשיבות ניהול תחזיות תזרים, תכניות השקעה, חישובי מע"מ, נקודת השפל התזרימית.  • **מאזן**  • **ניהול סיכונים**- מיפוי סיכונים, תוחלת הסיכון, שיטות להפחתת ההסתברות לנזק, שיטות להפחתת עוצמת הנזק. |
| **8** | **12.9**  **17:00-20:45**  **מרצה:**  **אריה אקרמן** | **רשויות המס** | • מס הכנסה, ביטוח לאומי, מע"מ ומכס.  • עבודה נכונה עם רשויות המס.  • ביטוח ופנסיה. |
| **9** | **19.9**  **17:00-20:00**  **מרצה:**  **אריה אקרמן** | **עבודה מול בנקים** | • **הבנק והאשראי הבנקאי**- מושגי יסוד (ריבית, פריים, מפקח על הבנקים, מבצעים, חשבון מוגבל), אופן השימוש באשראי.  • **מקורות למימון העסק**- הון עצמי, בנקים, קרנות, משקיעים.  • **בטחונות**   **מזעור עלויות הבנק**- סוגי חשבונות, הפרדה חשבון העסק / חשבון משפחה. |
| **10** | **26.9**  **17:00-20:45**  **מרצה:**  **דני גולן** | **שיווק באינטרנט וברשתות החברתיות** |  **שיווק במדיה החברתית**- פייסבוק, לינקדין, גוגל פלוס, יוטיוב.  **שיווק בסלולר**- אפליקציות ואתרים מותאמים למובייל.  **דיוור אלקטרוני**   **קידום אתרים בבלוגים ובפורומים** |
| **11** | **3.10**  **17:00-20:00**  **מרצה:**  **משה הראל** | **ניהול עצמי ותכנית עבודה** | • **חזון אישי ועסקי**   ניהול זמן, ניהול משימות, יצירת אנרגיה חיובית, עבודה מהבית.  • תכנית פעולה מעשית להקמת העסק.  • **סיפורו של יזם**- סיפור אישי על הצלחה/כישלון והדרך שעבר היזם מהרעיון הראשוני ועד היום. |
| **12** | **10.10**  **17:00-20:45**  **מרצה:**  **משה הראל** | **מפגש מסכם** |  סיכום והצגת התכנית העסקית   פרזנטציה של תכניות עסקיות של משתתפי הקורס.   "ספיד-דייט עסקי" - הפעלה חווייתית לשיפור הנטוורקינג.  **משובים וחלוקת תעודות** |

**\*התכנים והמועדים נתונים לשינויים**