**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**