

מס. שיעור	נושא	תרגול
1	<b>פתיחה והסבר</b> על מבנה הקורס ומטרותיו, היכרות בין המשתתפים + תיאום ציפיות. מבוא ליזמות שכיר, עצמאי ומה שביניהם, יכולות וכישורים כבסיס ליזמות, זיהוי הזדמנויות וחשיבה יצירתית.	
2	<b>גיבוש הרעיון העסקי</b> : מבוא לפיתוח רעיונות עסקיים והעצמה.	
3	<b>שיווק העסק</b> : מהו שיווק, זיהוי והגדרת פלח שוק רלוונטי, השיווק האקטיבי, בידול ויתרון תחרותי, עקרונות בהכנת תוכנית שיווק לעסק.	
4	<b>פרסום</b> : שיווק מסורתי (פרסום במקומון, פליירים) ודיגיטלי (אתר, פורומים ועוד) כללי השיווק "המנצח" (תרגול כללי, הגדרת וכתובת מסרים שיווקיים).	
5	<b>פרסום ושיווק באינטרנט</b> : כללי הקמת ותחזוקת אתר שיווקי לעסק הקטן.	
6	<b>אמנות המכירה</b> : טכניקות בניהול תהליך מכירה מוצלח הגדרת המכירה, אבחון הקונה ושימוש בתקשורת בינאישית מתאימה, טיפול בהתנגדויות וסגירת עסקה, בניית מאגר לקוחות פוטנציאליים. הגדרת הגורמים המשפיעים על הקונה, שלבי המכירה (אצל הקונה והמוכר טיפול בהתנגדויות).	
7	<b>ניהול מכירות</b> : שיטות מכירה, מו"מ, טיפול בהתנגדויות לקוח, סגירת עסקאות טיפול בגביית חובות.	
8	<b>פעילות בנקאית של העסק</b> : שיקולים בבחירת בנק, העסק ובעליו מנקודת מבט של הבנק, בטחונות וכללים בסיסיים לעבודה עם הבנקים.	
9	<b>סדנת תמחור</b> – התמחיר ומטרותיו, סוגי עלויות, נקודות איזון, תרגול בניית דו"ח עם מרכיבי הוצאה והכנסה אמיתיים, חישוב נקודת האיזון ותמחור רצוי לפיו.	
10	<b>רשויות המס והעסק</b> : צעדים ראשוניים בהקמת העסק, רשויות המס (מע"מ, ביטוח לאומי, רישוי עסקים), טיפים לעסק הפועל מהבית – מוכר במסים.	
11	<b>טיפים פרקטיים בהיבטים משפטיים</b> : צורות התאגדות, התקשרות משפטית, דיני עבודה וביטוח לעסק.	
12	<b>הכנת תוכנית פעולה אישית להקמת עסק</b>	
13	<b>תוכנית עסקית</b> : איסוף מידע לתוכנית עסקית, בחירת אסטרטגיה, ניתוח שוק, הקמת תשתית פיזית, פעילות עסקית התחלתית.	
14	<b>תוכנית עסקית לפעולה</b> : סדנה תפעולית של העסק, הצגת התוכניות, הצגת כלי הסיוע של תוכנית יוזמים עסק, משוב מהמשתתפים וחלוקת תעודות.	