

רבעון ראשון - 2018

תפישת השחקן כמקצוע, תפישת האומן כבעל עסק, גיבוש הרעיון העסקי, המוצר והיישומים שלו

מס' שיעור	נושא המפגש	תקציר הנושאים במפגש	ציר	מנחה
שיעור 1	בונים עסק 1: תפישת תפקיד השחקן כמקצוע, בעל עסק עצמאי ואיש מכירות	◀ הרחבת תפישת השחקן את אומנותו (craft) כמקצוע (פרופסיה) שהוא תחום פעילות שאדם מתמחה בו, עובר הכשרה מקצועית נרחבת על מנת לרכוש אותו, ועוסק בו לפרנסתו (להבדיל מעיסוק או תחביב). ◀ הרחבת תפישת השחקן את היישומים האפשריים השונים והמגוונים של אומנותו (craft) מעבר ליישום האמנותי הטהור (art for the sake of art). ◀ היכרות עומק עם הפרקטיקה המקצועית של האומן שמתאפיינת בחוסר יציבות תעסוקתית, ריבוי פרויקטים במקביל, ארעיות מובנית, עונתיות וכו'. ◀ הרחבת תפישת השחקן את עצמו כמנהל עסק אוטונומי, עצמאי, יזם, אחראי להתקדמותו המקצועית ומקורות הפרנסה שלו הלוקח את עתידו בידיו.	ציר תפישתי	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 2	שוק ושיווק א': מחומר גלם למוצר: "מחלב למוצרי חלב"	פיתוח מוצרים ע"פ צרכי השוק והלקוח, שינוי החשיבה העסקית לתגובתית, אדפטיבית ופרואקטיבית. פיתוח אפליקציות ממוצר הבסיס והתאמתן ללקוחות.	ציר תהליכים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 3	שינוי הזהות האסטרטגית ומיפוי המשאבים האישיים	אתחול ה-DNA המקצועי ושינוי התפישה מאומן מבצע לזים, גיבוש הזהות האסטרטגית מחזון לתוכנית עבודה, SWOT אישיותי ומקצועי, ניהול חזקות.	ציר תפישתי	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 4	תורת המכירות א': חושבים לקוחות מדברים מכירות הפגישה העסקית 1: פגישה גישוש	◀ יישום המעבר התפישתי מאיש מכירות למנהל תיק לקוח. תחקיר עומק ובניית פרופיל לקוח. איתור צרכים. זיקוק ה-USP שלי - הצעת מכירה ייחודית ומבדלת. ◀ התנסות מעשית של מפגש בין הרעיון העסקי שלי לבין קניין פוטנציאלי שלוקח אותו לכיוונים שלו. עמידה ביכולת הגמשת המוצר והאפליקציות שלו לקראת הלקוח וביצוע איתור צרכים און ליין.	ציר כלים ציר יישום	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 5	סיפור מופת וכיתת אמן עם אמנים יזמים	תחקיר מוקיר אודות סיפור מופת (Role Model) וכיתת אמן (Master's Class) עם 2 אמנים יזמים שהפכו ליזמים. - מיקוד: גיבוש הרעיון העסקי והיישומים שלו.	ציר מוטיבציה	יורם חטב + אורחים פיתוח ואימון עסקי





The Human Factor

הגורם האנושי - יורם חטב יעוץ ופיתוח ארגוני, פיתוח מנהלים וצוותים, מיומנויות תקשורת בינאישית למטרות השפעה

רבעון שני – 2018

שוק, שיווק ולקוחות פוטנציאליים בשוק רלוונטי

מס' שיעור	נושא המפגש	תקציר הנושאים במפגש	ציר	מנחה
שיעור 6	שוק ושיווק ב': הפרזנטציה העסקית	אפיון ופילוח שוק, אפיון ומציאת לקוחות פוטנציאליים, מודל פורטר, מושגי יסודות בשיווק – שוק, רצון, ביקוש, מוצר, ערך, עלות, USP, שביעות רצון לקוח. רטוריקה למטרות השפעה, התאמת המסר לנמען, מנעד סגנונות תקשורת.	ציר תהליכים ציר כלים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 7	תורת המכירות ב': מחיר וערך	"מדברים על כסף" – מחיר לעומת ערך, תמחור, רציונל ומדיניות המחירים. סימולציות עסקיות: משולש מוכר-לקוח-מוצר, שיח המכירה, בריחה ממלכודת המחיר.	ציר כלים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 8	תורת המכירות ג': שיחת המכירה בטלפון	המפגש לוקח את המשתתפים "יד ביד" אל הלקוח הראשון בחניכה אישית. שיחות טלפון און-ליין (Telephone Fish Bowl) שיתבצעו בכיתה.	ציר כלים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 9	בונים עסק ג': ניהול משק עצמאי כיחידת רווח הפסד	ניהול ותכנון כלכלי של העסק: אמצעים ומשאבים, הוצאות קבועות ומשתנות, שכר עובדים, הוצאות תפעול, דו"ח מקורות ושימושים, מאזן כספי, מקורות מימון.	ציר תשתיות	יורם חטב + אורי רשטיק מנכ"ל שח"ם
שיעור 10	בונים עסק 3: התוכנית העסקית סטטוס העסק א': הצגת סטטוס המיזם והערכת מצב	◀ התוכנית העסקית - מרעיון עד מוצר, השוק, הפוטנציאל העסקי, הזדמנויות עסקיות, אסטרטגיה עסקית, חזון ויעדים, משאבים נדרשים, מבנה העסק וכו'. ◀ מפגש sales pitch, פרזנטציה והערכת מצב בו המשתתפים מציגים את פירות התקדמותם בפיתוח העסק.	ציר יישום ציר תהליכים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי



רבעון שלישי - 2018

תורת המכירות, פגישת המכירות העסקית, בניית תוכנית מכירה ושיווק

מס' שיעור	נושא המפגש	תקציר הנושאים במפגש	ציר	מנחה
שיעור 11	הפגישה העסקית 2: פגישת המכירות הראשונה	פתיחת דלת ורגל בדלת, איתור מניעים וצרכים, עירור עניין, מימוש פרזנטציה עסקית, Checklist, Closer לקראת פגישת מכירה.	ציר כלים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 12	הפגישה העסקית 3: יסודות התקשורת הבינאישית	בניית גשר לקשר, תקשורת אפקטיבית, הקשבה אקטיבית, קריאת סיטואציה ברובד הגלוי והסמוי.	ציר כלים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 13	הפגישה העסקית 4: ניהול משא ומתן וטיפול בהתנגדויות	כלים ומיומנויות לתכנון וביצוע של מו"מ, חתירה ל- win-win, מו"מ אינטגרטיבי. טיפול ואדפטציה להתנגדויות, ניהול משברים, שיחות קשות, מינוף התנגדויות להזדמנות עסקית, הכלה-הצטרפות-הובלה.	ציר כלים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי
שיעור 14	שוק ושיווק ג': ניו מדיה ושיווק רשת, מבוא ובניית תשתיות	<ul style="list-style-type: none"> ◀ הכרת הרשתות החברתיות. בניית דף פייסבוק רגיל ועסקי, התחברות לקבוצות רלוונטיות, מצגת פייסבוק, בניית אתר ב-WIX. ◀ בניית מערך שיווק באמצעות ניו מדיה ורשתות חברתיות - פרסום ותפעול פייסבוק, קידום אורגני וממומן, קידום גוגל, אתר, LinkedIn וכו'. 	ציר יישום	מומחית לניו מדיה
שיעור 15	הפגישה העסקית 5: זיהוי הפוטנציאל לשת"פ ומימושו	התאמת המסר העסקי לנמען און-ליין, הערכת מצב און-ליין, מימוש הזדמנויות און-ליין.	ציר כלים	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי

רבעון רביעי - 2018

הקמת העסק, מיסודו וארגונו

מס' שיעור	נושא המפגש	תקציר הנושאים במפגש	ציר	מנחה
שיעור 16	בונים עסק א': תפישת תפקיד בעל העסק ואיש המכירות	עיקרון העבודה על בסיס חוזה התקשרות אישי, טופס הזמנת עבודה סטנדרטי, זכויות יוצרים, הסכם סודיות, יצירת Templates של חוזים מותאמים לעסק, הכרת זכויות השחקן על-פי הסכמי שח"ם להגנה על זכויות האמן לשכר ולתנאים.	ציר תפישה	עו"ד אדם כהן שטורם שח"ם – המחלקה המשפטית
שיעור 17	בונים עסק ד': הקמת תשתיות פיננסיות ומשפטיות	הקמת תשתיות פיננסיות, ניהול עסק עצמאי, עבודה מול רשויות המס, ביטוח לאומי, הפרשה פנסיונית.	ציר תשתיות	ריקי כוכב שח"ם - מנהלת חשבונות
שיעור 18	סטטוס העסק ב': הצגת סטטוס המיזם והערכת מצב	מפגש sales pitch, פרזנטציה והערכת מצב בו המשתתפים מציגים את פירות התקדמותם בפיתוח העסק.	ציר יישום	יורם חטב פיתוח ואימון עסקי

יעדים רבעוניים ומטלות

נושא רבעון 1: גיבוש הרעיון העסקי, מוצר ויישומים שלו.

יעדי רבעון 1: [א] גיבוש תפישה של בעל מקצוע אוטונומי מנהל עסק. [ב] גיבוש מוצר. [ג] גיבוש 2 יישומים. [ד] איתור 2 לקוחות חלום.

מטלות סוף רבעון 1:

- דף מיפוי צרכים ומשאבים אישי + דף מחזון לתוכנית עבודה.
- כתיבת תוכנית עסקית: פרק א' - תמצית מנהלים: שם היזם, שם מותג העסק, מטרת התוכנית העסקית.
- כתיבת תוכנית עסקית: פרק ב' - הצורך והרעיון העסקי: הרעיון העסקי שלי, חזון, יעדים.
- גיבוש מוצר + 2 יישומים שלו.
- איתור 2 "לקוחות חלום" שהייתי רוצה למכור להם את המוצר ואת 2 היישומים שלי – ולמלא אודותיהם שאלון תחקיר ואפיון לקוח.

רבעון 2 – שוק, שיווק ולקוחות פוטנציאליים בשוק רלוונטי.

יעדי רבעון 2: [א] פילוח שוק רלוונטי למוצר. [ב] הפקת אירוע פרו-בוננו עם "לקוח חלום".

מטלת סוף רבעון 2:

- לבצע את תוכנית השיווק פרו-בוננו – הפקת אירוע פרו-בוננו עם "לקוח חלום".
- לעבד את החומר מהאירועים ולהכין אותו כרזומה לפייסבוק ולאתר (תמונות, המלצות, סרט וכו').
- לארגן ולקיים 2-3 פגישות מכירה עם לקוחות פוטנציאליים.
- עדכון דף מיפוי צרכים ומשאבים אישי + דף מחזון לתוכנית עבודה.
- עדכון התוכנית העסקית.

יעדים רבעוניים ומטלות

רבעון 3 – תורת המכירות + בניית תוכנית מכירה ושיווק.

יעדי רבעון 3: [א] הקמת דף פייסבוק עסקי ואתר. [ב] הכנה וזימון של 3 פגישות עסקיות. [ב] המשך פיתוח השיווק הרשתי.

מטלת סוף רבעון 3:

- א. לממש את 3 הפגישות העסקיות עם לקוחות פוטנציאליים.
- ב. עדכון דף מיפוי אישי.
- ג. עדכון התוכנית העסקית.

רבעון 4 – הקמת העסק, מיסודו וארגונו.

יעדי רבעון 4 – [א] הגשת תוכנית עסקית והצגתה.