

סדנת העצמה ויזמות

סילבוס

קורס זה מיועד לבוגרי התכנית לניהול סכסוכים וגישור באוניברסיטת ת"א. מטרת הקורס היא לספק ידע וכלים מעשיים להקמת וניהול עסק בתחום הגישור, להקנות הבנה עסקית ושיווקית רחבה, ולהגביר את סיכויי ההצלחה של המשתתפים בהצמחת העסק שלהם.

הקורס יכלול שישה מפגשים אחת לשבועיים בימי שלישי, החל מהתאריך 29/01/2019 עד לתאריך 26/03/2019. כל מפגש ארבע שעות אקדמיות, בין השעות 17:00-20:00.

נוכחות חובה ב 90% מהמפגשים.

עלות הקורס 350 ₪.

לפרטים והרשמה באמצעות טרנגו מהמרכז האוניברסיטאי לגישור ע"ש אוונס מתאריך 15.01.2019

03-6407222

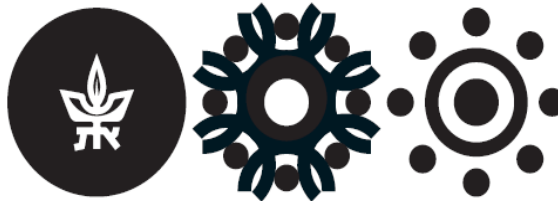
Mail: gishur@tauex.tau.ac.il

הקורס יפתח בהרשמה של מינימום 12 נרשמים. (ההרשמה תיסגר ב 18 נרשמים)

קבלה על סמך ראיון אישי.

להלן הנושאים של הקורס:

תאריך מפגש	תוכן	מרצים/מתרגלים
	פתיחה וברכות:	
	<ul style="list-style-type: none"> • פרופ' אפרים יער – ראש המרכז • נציג קרן אוונס התורמים • מר רן פלג – מנהל המרכז 	
	פיתוח אסטרטגיה שיווקית	
מפגש ראשון 29/01/2019	<p>א. מבוא לשיווק אפקטיבי: בידול, מיתוג ומיצוב</p> <p>ב. אסטרטגיה עסקית – התאמת תחומי-פעילות אסטרטגיה תחרותית – בידול, מיצוב ויצירת ערך-מוסף</p> <p>ג. אסטרטגיית תחרותית – התמחות ואיתור נישות מבטיחות</p>	איתי הל-אור



	ד. אסטרטגיה לא-תחרותית- איתור אוקיינוסים כחולים	
מפגש שני 05/02/2019	<p>תכנית שיווקית הלכה למעשה</p> <p>א. מבוא לשיווק מעשי ב. אתר ומנף את החוזקות שלך ג. יצירת בידול ייחודי לעסק ד. גיבוש מפת דרכים שיווקית ה. בניית תכנית שיווקית במו ידיך</p>	איתי הל-אור
מפגש שלישי 19/02/2019	<p>אמנות המכירה</p> <p>א. ארבעת שלבי המכירה ב. שכנוע בעזרת שפת גוף ג. שאלות המקדמות מכירה ד. איך למכור מוצרים משלימים ה. משפטים וטכניקות מכירה</p>	איתי הל-אור
מפגש רביעי 05/03/2019	<p>מצוינות בשירות לקוחות</p> <p>א. מהו שירות ולמה לטרוח? ב. תקשורת בינאישית ומענה למסרים סמויים. ג. שירות אסרטיבי וטיפול בלקוחות קשים. ד. התמודדות עם קונפליקטים ותלונות. ה. משובים ומדידת שביעות רצון לקוחות.</p>	איתי הל-אור
מפגש חמישי 19/03/2019	<p>ניהול כלכלי</p> <p>א. בחינה ואפיון של מצב העסק ב. תקצוב ותמחור העסק ג. צעדי התייעלות ושיפור תזרים ד. הימנעות מלקוחות בעייתיים ה. גבייה אפקטיבית מלקוחות</p>	איתי הל-אור
מפגש שישי 26/03/2019	<p>בניית תכנית עסקית</p> <p>א. עקרונות ושלבים בפיתוח תכנית עסקית ב. תכנון ובניית תזרים מזומנים חזוי. ג. מדוע נכשלים עסקים, ואיך ניתן למנוע זאת? ד. בקרת העסק בעזרת דוחות חשבונאיים ה. עבודה מול בנקים ולקוחות, וניהול מסגרות אשראי.</p>	איתי הל-אור