

## הכשרה מקצועית ליועצים עסקיים ומנטוריוג

### קורס יזמות עסקית ופיתוח עסקי בעידן AI & Data Driven

מרכזת מקצועית: ד"ר ענת קלומל-צוייג

השיעורים מתקיימים בימי רביעי בשעה 18:00 עד 19:30

| מס'                                | תאריך      | נושא                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | מרצה                |
|------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| חלק 1 - יסודות הייעוץ וניהול הלקוח |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                     |
| 1.                                 | 13/01/2027 | <b>יסודות המנטוריוג העסקי ומחקר לקוחות</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>חלק א': מיועץ למנטור. איך עוברים מייעוץ רגיל לליווי אישי (מנטוריוג) שמייצר שינוי. הגדרת גבולות עבודה, סמכות, ובניית הסכם עבודה ותיאום ציפיות מול הלקוח.</li> <li>חלק ב': פילוח שוק מבוסס נתונים. שימוש בכלי מידענות כדי להבין מי באמת קהל היעד שלנו, לבחור תחום התמחות (נישה), ולמפות את הצרכים האמיתיים של הלקוחות.</li> </ul> | ד"ר ענת קלומל-צוייג |
| 2.                                 | 20/01/2027 | <b>קואצ'ינג עסקי מבוסס מידע ונתונים</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>חלק א': אימון להתגברות על חסמים אישיים. זיהוי דפוסי התנהגות ופחדים שתוקעים בעלי עסקים. כלים אימוניים (קואצ'ינג) לשינוי תפיסה מניהול מונע-פחד לניהול מבוסס-נתונים.</li> <li>חלק ב': תקשורת וניהול ריאיון. טכניקות לתשואל בעל העסק, הוצאת מידע חשוב (גם כשהוא לא נאמר במפורש), ובניית אמון אישי ומקצועי.</li> </ul>                  | ד"ר ענת קלומל-צוייג |
| חלק 2 - כלי ניתוח עסקיים           |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                     |



|                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |            |    |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|----|
| ד"ר ענת קלומל-צוייג                                                       | <p><b>דיאגנוסטיקה עסקית</b></p> <p>חלק א': מיפוי העסק (דיאגנוסטיקה). שיקוף מצב העסק דרך איסוף נתונים: בדיקת המוצרים, התמחור, וההתנהלות היומיומית.</p> <p>חלק ב': מודיעין עסקי בשטח (מידענות תוצאתית). איסוף מידע על השוק והמתחרים כדי למצוא הזדמנויות חדשות. איך משתמשים בכלי בינה מלאכותית (AI) כעוזר מחקר לפיתוח העסק.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 27/01/2027 | 3. |
| רו"ח שאול שמש / עידית וייסמן / יניב עינת / סרחאן - מנהל משרד רואה חשבון A | <p><b>ליווי פיננסי וקבלת החלטות מהשטח</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>אימון לביטחון פיננסי.</b> מאיפה מביאים כסף לעסק, איך בודקים אם העסק משתלם, ואיך מנהלים תזרים מזומנים ועובדים מול הבנקים.</li> <li>• ניתוח נתונים פיננסיים לפיתוח עסקי.</li> <li>• מרצה אורחת: ריקי שוליס, מנהלת סניף בנק לשעבר</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 3/02/2027  | 4. |
| ד"ר ענת קלומל-צוייג / שלום גינזבורג                                       | <p><b>אסטרטגיית מכירות ובניית מערך שיווק ואימון למכירות (חלק א')</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>תכנון קמפיין שיווקי וערוצי שיווק כולל משפכי מכירה.</b> איך בונים תהליך נכון שמביא לקוח משלב ההיכרות ועד לקנייה, ואיך משפרים את אחוזי ההצלחה.</li> <li>• <b>כתיבת תסריטי מכירה.</b> התאמת השיחה ללקוחות פרטיים ולעסקים, וחיבור בין צרכי הלקוח למטרות העסק.</li> <li>• ניתוח נתוני שיווק ותכנון תהליכי מכירה.</li> <li>• <b>ליווי למכירות בשוק משתנה.</b> שיטות עבודה למכירה ללקוחות פרטיים ולחברות (B2B , B2C , B2G/M).</li> <li>• ניתוח נתוני מכירות. איך משתמשים במידע (כמה מכרנו, מאיפה הגיעו הלקוחות) כדי לשקף לבעל העסק את הביצועים שלו ולשפר אותם.</li> </ul> | 10/02/2027 | 5. |
| עו"ד אסנת שמר                                                             | <p><b>הגנה משפטית ועבודה נכונה עם שותפים</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ניהול סיכונים מבוסס מידע. איך בודקים שותפים וקבלני משנה לפני שמתחילים לעבוד איתם.</li> <li>• חוזים, אתיקה, זכיינות, מכרזים והצעות מחיר.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 17/02/2027 | 6. |



|    |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                       |
|----|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 7  | 24/02/2027 | <b>ליווי בגיוס וניהול עובדים</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>גיוס חכם מבוסס נתונים. ליווי בעלי עסקים בבניית צוות, איסוף מידע על מועמדים, ואימון לניהול ושימור העובדים הקיימים.</li> </ul>                                                                                                                                                  | עו"ד איריס אלמוג /<br>עו"ד עדי לוי סקופ /<br>לירם גבע - מגייסת עובדים |
| 8  | 3/03/2027  | <b>גיוס עובדים והעסקת עובדים</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | עו"ד איריס אלמוג /<br>עו"ד עדי לוי סקופ /<br>לירם גבע - מגייסת עובדים |
| 9  | 10/03/2027 | <b>מנטורינג ליזמות, מיתוג וטכנולוגיה</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>מפרילנסר ליזם.</b> השינוי המחשבתי הנדרש כדי לבנות עסק (בדגש על יזמות נשים).</li> <li><b>מיתוג אישי ושיווק.</b> איך בונים שם מקצועי באמצעות שיתוף ידע ומידע.</li> <li><b>עבודה עם מערכות מידע.</b> ליווי הלקוח בהטמעת מערכות לניהול לקוחות ולידים (CRM).</li> </ul> | ד"ר ענת קלומל-צוייג                                                   |
| 10 | 17/03/2027 | <b>יציאה לשוק ותמחור</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>משלב התכנון לביצוע. ניהול שוטף של קמפיינים, לידים ולקוחות.</li> <li>אימון לתמחור. איך עוזרים ללקוח להתגבר על הפחד מתמחור ולהגיש הצעות מחיר שמשקפות את הערך האמיתי שלו.</li> </ul>                                                                                                     | ד"ר ענת קלומל-צוייג                                                   |
| 11 | 31/03/2027 | <b>פרויקט גמר והצגת המיזם</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>כתיבת תוכנית עסקית.</b> איחוד כל הכלים שנלמדו לתוכנית עבודה מסודרת.</li> <li><b>פרזנטציה (הצגת המיזם).</b> אימון הסטודנטים איך לספר את הסיפור העסקי שלהם בצורה משכנעת שמגובה בנתונים.</li> </ul>                                                                              | ד"ר ענת קלומל צוייג                                                   |

מטרות: פיתוח כלים לביצוע תפקיד מנהל/ת פיתוח עסקי בחברות לוקליות וגלובליות. מנהל/ת פיתוח עסקי מעורב בכל התהליכים הארגוניים החל משלב פיתוח מוצרים חדשים, כניסה לשווקים לא מוכרים, עבודה מול עובדים, ספקים ונותני השירות. כמו כן, הם שותפים חשובים בפיתוח אסטרטגיות ארגוניות, שיווקיות עדכניות ומלווים תהליכי מכירות מורכבים, ניהול משא ומתן וסגירת עסקאות.



שיטת הלימוד: הרצאה, תרגול, דיונים, תבניות עבודה, הקלטות השיעורים, אתר קורס מקוון, קבוצת וואטצאפ.  
היקף שעות: 11 מפגשים פרונטליים - 3 ש"א, 7 שעות פרקטיקום הכנת תוכנית עסקית: סה"כ שעות: 40 ש"א

- ייתכנו שינויים במערכת מאילוצים טכניים
- ייתכנו שינויים בסדר הנושאים.
- בחלק מהנושאים תהיה הרחבה בהקלטה באתר הקורס בנוסף למפגש בזום.
- מצטרפים לקבוצת וואטצאפ לשיתוף בידע ועדכונים.
- כל סטודנט/ית מקבלים קישור אישי לאתר הקורס המקוון אליו יעלו כל ההקלטות והחומרים, כולל חוברת המאגדת את הכלים הנלמדים.