

FRONTLIFE

FROM THE FRONT LINE TO THE FRONT LINE OF LIFE

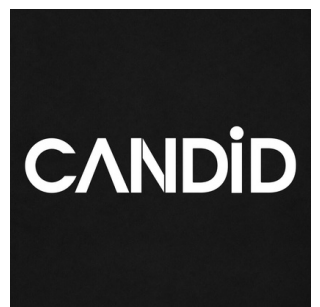
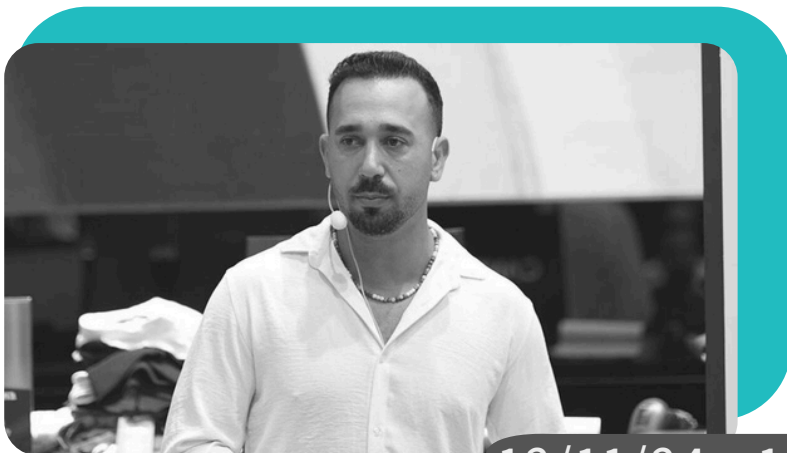


סינכרוס גילדת יזמות עסקית - מחזור 2

FRONTLIFE היא עמותה ללא מטרת רווח המשמשת כ"מוצב קדמי" לבוגרי ובוגרות שירות קרבי באזרחות. מטרת הארגון הינה להוות קרש קפיצה ללוחמים משוחררים בנחיתה באזרחות, בפיתוח אישי ובחיבור לתעשייה. כל המרצים ואנשי הצוות פועלים בהתנדבות מלאה.


כיצד להפוך לאיש עסקים מצליח בישראל

- כיצד הופכים רעיון לעסק.
- כלים מעשיים להקמת חברה בישראל.
- שיווק, מיתוג, בידול עסקי ומכירות.
- הבנת עולם העסקים וסוגי עסקים רלוונטיים.
- איך מייצרים עסק רווחי ומהם סוגי הרווח.
- ניהול כספים, הבנת תהליכי מימון וגיוס הון לתהליכים עסקיים.
- כלים לחשיבה יצירתית ויזמית.



ימי שלישי, 6 מפגשים | 12/11/24 - 17/12/24

מיקום: משרדי חברת EY, מתחם MIDTOWN, תל אביב

להרשמה  לחצו כאן

מפגש פתיחה - צחי אוחיון

- איך מרעיון הקמתי רשת אופנת גברים בישראל ואיך כל אחד יכול להקים עסק בעצמו.
- כיצד יזם צריך לחשוב ומהי תודעת היזם המתאימה לעולם העסקי בישראל?
- איזה סוגי עסקים קיימים ומהן האפשרויות הנכונות עבורי?
- השלבים להקמת עסק מצליח.

12/11/24

1

17:30 - 21:00

מפגש 2 - בניית תוכנית עסקית

- כיצד מייצרים בידול ומהי אסטרטגיית האוקיינוס הכחול?
- איך גורמים ללקוח קצה להגיע דווקא אליכם?
- ערכים, חזון ומטרת העסק.
- יעדים ומטרות שנתיות וחמש שנתיות.
- מודל SWOT.
- בניית ספר נהלים לעסק - SOP.

19/11/24

2

17:30 - 21:00

מפגש 3 - העסק במספרים ובניית תחזית עסק

- המרצה יתן דוגמא ויציג את התחזית הפיננסית של העסק שלו.
- איך בונים תקציב שנתי ומודדים אותו מול הביצוע?
- האם לקחת הלוואה זה טוב או רע?
- מה ההבדל בין גיוס הון (EQUITY) לגיוס חוב?
- ניהול תזרים מזומנים - 90% מהעסקים נסגרים עקב ניהול תזרים כושל.
- מהו החשיבות של הבנת דו"חות פיננסים ומה ההבדל בין סוגי הרווח השונים?
- הכרת הרשויות בסיס - מע"מ, מס הכנסה
- ההבדל בין סוגי עסקים, עוסק פטור, עוסק מורשה וחברה בע"מ. מה כדאי לפתוח?

26/11/24

3

17:30 - 21:00

מפגש 4 שיווק שיהפוך את העסק שלכם מטרנטה לפרארי

- איך בונים אסטרטגיית שיווקית.
- מה זה מותג וכיצד בונים מותג מנצח שכל אחד מכיר ומזהה?
- איך הופכים לקוח ללקוח חוזר - מלקוח מרוצה ללקוח מעריץ.
- כיצד מייצרים שיתופי פעולה מוצלחים עם משפיענים וחברות משיקות.
- מהן הפלטפורמות השיווקיות הקיימות ואיך בונים תקציב חלוקה.
- מודלים שיווקיים רלוונטים להגדלת העסק.
- כיצב בונים נשפך שיווקי נכון לעסק, מודדים ובוחנים ROI.

03/12/24

4

17:30 - 21:00

מפגש 5 - מכירות ומנהיגות

מכירות:

- מהי מכירה ומה ההבדל בין מכירה נכונה ללא נכונה.
- החשיבות של ממשק ראשוני עם לקוח.
- סימולציית מכירות בלייב, איך סוגרים עסקה?
- למה המיומנויות של מכירות ומנהיגות כל כך חשובות בעסק שלך?

מנהיגות:

- איך בונים חזון שהעסק מדבר אותו ואיך רותמים עובדים לחזון?
- איך לגייס את העובדים הנכונים ואיך לתגמל אותם?
- מהו סולם הערכים של מאסלו.
- מודל KPI - איך מרמטים הכל למספרים ואיך לתת משוב לעובדים וספקים?

10/12/24

17:30 - 21:00

5

מפגש 6 - מפגש סיכום - ניהול אנשי מקצוע וספקים, פתיחת העסק

- מה עדיף, לקנות עסק או להקים עסק חדש? מה הסיכונים ברכישת עסק קיים, היתרונות והחסרונות.
- מה היתרונות של שותף ואיך בוחרים שותף נכון?
- מיהם האנשים שהצליחו בעסקים? מה הסיפור הייחודי שלהם.
- איך אני בוחר את היועצים הטובים ביותר לעסק שלי שיווק, עו"ד, יועצים עסקיים ועוד..
- מי הספקים הטובים ביותר ומי הגרועים ביותר? ממה להיזהר בעבודה איתם ואיך משלמים להם?
- שני תלמידים יציגו פרזנטציה על התוכנית העסקית שהם בנו במהלך הקורס ויקבלו פידבק.

17/12/24

17:30 - 21:00

6

* ייתכנו שינויים בסגל המרצים או במועדי השיעורים

* במהלך הקורס וכחלק מתכנית ההכשרה יינתנו משימות לביצוע

המסע שלכם להקמת עסק מתחיל עכשיו !!!

לחצו כאן

להרשמה / שאלות נוספות 