

סילבוס - יוצאים לשינוי 2025

ימי שלישי, 16:30-19:00

סמנכל/ית פיתוח עסקי	פתיחה + אסטרטגיה עסקית	מפגש 1
	חזון, שימוש מתקדם בניתוח SWOT, מטרות ויעדים	21.10.25
סמנכל/ית שיווק	אסטרטגיה שיווקית	מפגש 2
	מבנה התכנית השיווקית, קהל יעד, מוצר, ערכים, מסרים תקשורתיים	28.10.25
מנהל/ת הדרכה	הצגה עצמית + היוועצות עמיתים	מפגש 3
	נאום המעלית, קטימבה, כתיחה+גוף+סיום, רושם ראשוני, תקשורת לא מילולית	04.11.25
מנהל/ת מכירות	מיומנויות מכירה	מפגש 4
	הגדרת צורך, זיהוי בעיה, מודל אדמץ, התנגדויות במכירה	11.11.25
מנהל/ת מוצר	חשיבה יצירתית + היוועצות עמיתים	מפגש 5
	דפוסי חשיבה, מודל SCAMPER, כלים לפיתוח יצירתיות	02.12.25
סמנכל/ית שותפויות	ניהול קונפליקטים ומשא ומתן	מפגש 6
	הבדל בין צורך לרצון, תפיסת WIN-WIN, אוריינטציית טיפוסים, תהליך המשא ומתן	23.12.25
רו"ח	תמחיר, תזרים ותקציב+ היוועצות עמיתים	מפגש 7
	מודלים לקביעת המחיר למוצר/שירות, תזרים ותקציב ככלים למינוף העסק	06.01.26
מנהל/ת משאבי אנוש	סיום + ניהול זמן	מפגש 8
	אתגרים וטעויות בניהול זמן, כלים לניהול זמן	20.01.26

*ייתכנו שינויים בסילבוס

