

מטרת הקורס היא להכשיר עצמאים צעירים בתחום ההייטק – להצלחה מקצועית וצמיחה אישית משמעותית.

הקורס כולל שבעה מפגשים באורך של שעתיים וחצי כל אחד, במהלכם המשתתפים שומעים הרצאה על נושא המפגש, נחים כרבע שעה וחוזרים לשעה ורבע של תרגול מעשי בנושא המפגש.

בסיומו של כל מפגש יוצאים המשתתפים עם תוצר פיזי. ההכשרה מכוונת לסייע למשתתפים להשלים עד לתום הקורס תכנית עסקית, מיתוג אישי, מסמכי עוסק ותכנית פעולה סדורה. במסגרת הקורס נערוך למשתתפים יום צילומי יח"צ מקצועיים שייסעו להם לבלוט בשיווק השירותים והמוצרים שהם מציעים.

### מפגש ראשון: להבין את שוק ההייטק – ד"ר רם פרומן

איך להבין את המגרש שאנחנו משחקים בו, לנתח את שוק ההייטק, לאפיין אותו ולגשת אליו?

על המרצה: ד"ר פרומן שוחה בביצה של יזמי ההיי טק הגדולים בישראל כבר מעל 20 שנה. הוא קיבל מצגות מהם והשקיע בהם כמנהל קרן הון סיכון, ליווה אותם כעורך דין, ישב במעל 30 דירקטוריונים איתם, נקשר בנפשו לרבים מהם והסתכסך עם אחרים, חגג איתם באקזיטים והזיל איתם דמעה כשנאלצו לסגור חברות שנכשלו. כעת הוא מסנתז את כל הניסיון שנצבר על ידיו לתוך הרצאה אחת על יזמים ויזמות בעולם הייטק.

תוצר: ניתוח של שוק ההייטק לפי המקצוע של כל אחד מהמשתתפים והרכבת רשימה ראשונית של מעסיקים פוטנציאליים.

### מפגש שני: בניית תכנית עסקית ותמחור – רועי שוורץ תיכון

תכנית עסקית מנצחת – מה חשוב שיהיה שם? ממה צריך להזהר? איך מתמחרים את המוצר שלי, שומרים על רווחיות, על תחרותיות ועל תזרים מאוזן?

על המרצה: אתם אולי לא מזהים את השם שלו, אבל רועי שוורץ תיכון הספיק בגילו הצעיר לשנות את פניה של המדינה. ב-2015, עם כספי מענק השחרור שלו מצה"ל, רועי הקים את חברת 'נוע תנוע' – תחבורה בשבת', ארגון שמטרתו אחת: להפעיל בישראל תחבורה ציבורית בשבת. רועי הוא האיש מאחורי "לו הייתי שר אוצר", כותב את הטור הכלכלי ב-TheMarker, בגלובס ובכלי תקשורת נוספים. הוא היום בין הכלכלנים הנקראים במדינה ויודע לאזן בין קלילות לבוטות בהרצאות על יזמות ועל כלכלה.

תוצר: אינדקס תכנית עבודה ותמחור ראשוני של המוצר או השירותים שלי, לפי המקצוע של כל אחד מהמשתתפים.

### מפגש שלישי: סטוריטלינג ומיתוג אישי – אדם בני

מאחורי הקלעים של עולמות הפרסום – ליצור קריאייטיב שמשג תוצאות ותוכן שמביא לקוחות.



על המרצה: אדם הוא מהקופירייטרים הכי מוכרים בישראל ועשה כנראה חלק ניכר מהפרסומות שכולנו מכירים. אחרי 25 שנה במשרדי הפרסום הכי גדולים בישראל, אדם הקים בית ספר שמכשיר צעירים למקצועות הפרסום והסדנאות שהוא מעביר חווייתית, אינטרקטיביות ואינטנסיביות, בסופן המשתתפים מבינים טוב יותר איך למכור מוצר.

תוצר: "נאום מעלית" כתוב, ראשוני, לכל אחד מהמשתתפים.

### מפגש רביעי: שיווק דיגיטלי ברשתות החברתיות - אליה גרינפלד

כל מה שצריך לדעת על שיווק ברשתות החברתיות כדי ליצור תוכן אונליין ויראלי ויעיל. על המרצה: אליה זכה פעמיים בפרס האקדמיה לטלוויזיה עבור כתיבתו בתכנית 'גלילאו' וזוכה ציון לשבח בפרס מפקד גלי צה"ל. הוא בוגר תואר ראשון במנהל עסקים ומדעי המדינה מהאוניברסיטה העברית וקורס העיתונאים של גלי צה"ל. בשנים האחרונות גרינפלד יוצר תוכן כפרילנסר עם גופים כמו עיריית ירושלים, עיריית תל אביב יפו, בזק, לובי 99 ואחרים, הוא עובד ככתב דיגיטלי בתאגיד השידור הציבורי ומוכר בזכות הסרטונים הפופולריים שלו בכאן 11.

תוצר: פוסט שיווק אישי לדוגמה עבור הפייסבוק.

### מפגש חמישי: פרזנטציה, שפת גוף ושכנוע - מכירה אפקטיבית - רינת גרשפלד

איך לעמוד, לדבר ולהציג את עצמי ואת המוצר שלי? כללי אצבע במכירה אפקטיבית.

על המרצה: רינת היא גאון בתחום העברת המסר. יש לה שני תארים מאוניברסיטת תל אביב, היא הייתה יו"ר ליגת הדיבייט בישראל והיום היא מלווה עסקים, ארגונים ומנהלים בחברות והבנקים הכי גדולים במשק ביצירת כישורי נטוורקינג אפקטיביים, פיצי'נג, פרזנטציה ושכנוע. רינת היא אחת המרצות המקצועיות ביותר בישראל, היא מתמחה בנורומסג'ינג, היא חוקרת את תחום העברת המסר מזה שנים ארוכות והיא באה עם הרבה מאוד המלצות.

תוצר: תרגול פרזנטציות אישיות עם המשתתפים.

### מפגש שישי: ניהול זמן ומשימות - תמיר דר

כללי אצבע לניהול זמן ומשימות בצורה שתבטיח 100% מיקוד והצלחה.

על המרצה: תמיר הוא סגן אלוף במיל', נהג פורמולה מאז 2006 ופריק של ניהול זמן ומשימות מאז 1989. הוא מעביר סדנאות אינטראקטיביות שמכשירות את המשתתפים לקבל החלטות בקור רוח ולנהל את המשימות שלהם ביעילות. תמיר ממשיך ללוות משתתפים שחפצים בכך גם לאחר הסדנה.

תמיר הוא דמות פתוחה, כנה ומשעשעת עם תשוקה גדולה לנושאים שהוא מרצה עליהם. המשתתפים יוצאים מהסדנאות שלו עם כלים אמיתיים לעולם התעסוקה ובכלל, ומלאי השראה לשנות את האופן שבו הם מנהלים את הפעילות שלהם ברמה המקצועית והאישית.

תוצר: טבלת ניהול משימות אישית+ ליווי וסיוע אישי למעקב אחר תוצאות לאחר הסדנה, עם תמיר.



### מפגש שביעי: הכנה לראיונות ומו"מ עסקי - לינדה ששון

איך לדעת מי הלקוח שמתאים לי? איך להתכונן לראיון או לפגישה איתו? שיטות במו"מ ומכירה אפקטיבית.

על המרצה: לינדה ייעצה בשנים האחרונות לכמה מהפוליטיקאים המוכרים ביותר בישראל, היא הייתה יועצת לשר התיירות, דוברת ארגון השלטון המקומי והיום היא מלווה בעלי עסקים קטנים להצלחה. במקביל לקריירה שלה, לינדה היא מרצה מקצועית שמעבירה הכשרות יחודיות על אסרטיביות מקצועית וניהול מו"מ.

- **תוצרים אישיים למשתתפי הקורס:** - רשימת לקוחות פוטנציאליים - תכנית עבודה סדורה -
  - תמחור מוצרים ושירותים - פיצ' מקצועי - קריאייטיב למותג אישי - טבלת ניהול זמן אישית -
  - כלים לשיווק ומו"מ אפקטיבי - תמונות יח"צ עדכניות.
- המרצים יהיו זמינים למשתתפים במייל גם אחרי המפגשים, להתייעצות ופידבקים.





עלות הקורס כוללת - בניית הסילבוס - איתור ותיאום המרצים והספקים - מעקב אחרי התחייבויות המרצים לפני ואחרי המפגשים - תיאום מרצה חלופי במידת הצורך - תיווך התשלומים - תוצרים אישיים לכל אחד מהמשתתפים

\* ניתן להזמין מאיתנו גם שירותי הפקה לקורס/ הנחיית המפגשים/ עיצוב והדפסת חומרי לימוד ואקססורייז - בעלות נוספת.

