התכנית להכפלת עסקים - סילבוס

**המפגשים ייערכו בימי שני בשעות 10:30-12:00**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| נושא לימוד | תאריך | מפגש |
| **צילום מצב:** מהי האומנות שלי , כיצד אני מביא אותה לידי ביטוי.מהם המוצרים שלי – פיתוח מוצר נמכר ורווחי.איפה אני ממוקד ואיפה אני מתפזר – ניהול עסק אפקטיבי.במה אני בוחר להיות מומחה.כמה כסף זרוק לי על ריצפת העסק, שיטת חישוב רווחים.מי הם הלקוחות שלי, מהם חושבים עלי, מה אני רוצה שיחשבו עלי, וכיצד יגדירו אותי – מיתוג עסקי.מהו המחזור העסקי שלי (בסיס להכפלה).  | 15/02/202122/02/2021 | 1 |
| **כספים - הצבת יעדים:** טירגוט הכסף שזרוק על הרצפה.מהו פרויקט? מהם אלמנטים שמרכיבים אותו?פרויקט כמטרה ויעד מוגדר המדידים בכמות זמן ומרחב.מיקוד - הגורם הראשון במעלה בעסק.ניהול פרויקטים הגורם שני. | 01/03/202108/03/2021 | 2 |
| **שיווק:** בניית תכנית הפעלה לעסק שלי.פירוק יעד ההכפלה לגורמים:מי?עושה?מתי?מהם האמצעים הדרושים?  | 15/03/202122/03/2021 | 3 |
| **מכירות:** איך אני גורם ללקוח שלי לקנות ממני, מתי שארצה וכמה שארצה?איך מעלים מחירים? תקשורת אפקטיבית משמע – סגירת עסקה.כיצד להעלים התנגדויות? | 05/04/202112/04/2021 | 4 |
| **מוטיבציה:**הקשר בין אינטגריטי – מוטיבציה וביטחון עצמי.כיצד להיות ה"אני" ששווה הכפלה? איך לספק מוטיבציה ללקוחות שלי באופן קבוע? | 19/04/202126/04/2021 | 5 |
| **הכפלה - אינטגריטי:** מדידת העיקרון המנחה האם מתקבלות התוצאות בשטח כפי שרצית? האם אני בקצב הכפלה?  | 03/05/202110/05/2021 | 6 |