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). | 15/02/2021  22/02/2021 | 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. | 01/03/2021  08/03/2021 | 2 |
| **שיווק:**  בניית תכנית הפעלה לעסק שלי.  פירוק יעד ההכפלה לגורמים:  מי?  עושה?  מתי?  מהם האמצעים הדרושים? | 15/03/2021  22/03/2021 | 3 |
| **מכירות:**  איך אני גורם ללקוח שלי לקנות ממני, מתי שארצה וכמה שארצה?  איך מעלים מחירים?  תקשורת אפקטיבית משמע – סגירת עסקה.  כיצד להעלים התנגדויות? | 05/04/2021  12/04/2021 | 4 |
| **מוטיבציה:**  הקשר בין אינטגריטי – מוטיבציה וביטחון עצמי.  כיצד להיות ה"אני" ששווה הכפלה?  איך לספק מוטיבציה ללקוחות שלי באופן קבוע? | 19/04/2021  26/04/2021 | 5 |
| **הכפלה - אינטגריטי:**  מדידת העיקרון המנחה  האם מתקבלות התוצאות בשטח כפי שרצית?  האם אני בקצב הכפלה? | 03/05/2021  10/05/2021 | 6 |