



מודל הקוביה

קורס פרונטלי מעשי
לעצמאים ויזמים שרוצים להצליח

בעלי עסקים, יזמים ומנהלי שיווק צריכים לקבל החלטות עסקיות ומרגישים מבולבלים?

בסביבה עסקית משתנה העסק שלנו חייב לבלוט עלינו להיות כל העת ערניים ובמודעות עסקית גבוהה. אבל איך נדע שלא שכחנו לשאול שום שאלה? ואיך נדע שהתשובות שאנו עונים לעצמנו הן כנות ותואמות את המציאות?

בואו להעשיר את ארגז הכלים שלכם בטכניקה חדשנית, שתסייע לכם לעבוד ביסודיות ולהגיע לכדי תובנות עסקיות מרחיקות לכת. ללמוד בקבוצה ביתית שהיא חלק מקהילה המדברת באותה שפה ולעבור את המסע לניתוח המוצר שלכם בסיעור מוחות פורה, ממקד ומהנה.

על מודל הקוביה

מהו מודל הקוביה?

מודל הקוביה הינו כלי חשיבה פרקטי וחדשני לארגון שאלות, המסייעות בשיפור תוצאות עסקיות. המודל מקיף את כל נקודות המבט על השוק, העסק והמוצרים שבו. את הקוביה ניתן להפעיל בכל שלב, בעת פיתוח מוצר חדש או שיפור מוצר קיים.

היזמת ומפתחת המודל

את הקורס ברובו תעביר יזמת המודל, אביטל אריכא. בעלים של חברת הלל הפקות, יוצרת, מאמנת עסקית ומרצה ותיקה המתמחה בהפקת מוצרי-תוכן לשמחות ולהדרכות מזה כשני עשורים.

לפרטים והרשמה:

www.the-cube.co.il

מתכונת הקורס

אנו שמחים לבשר על פתיחתו של קורס המקנה חשיבה מסודרת ושיטתית של תהליכי עבודה עסקיים. הלימודים יתבצעו בקבוצות קטנות במתכונת סדנאית איטראקטיבית ומהנה.

מה נלמד?

מתובנות למעשים

- ממידע לפעולה - כיצד מגבשים החלטות בעקבות החקירה?
- כל המידע בכף ידי - המשך איסוף מידע עד כדי קביעת ייעדים.
- כמה זה עולה לנו? - תמחור ותנאי תשלום.
- כל מקום ואתר - נתיבי השקעה וצמצום אנרגיה.
- עניין של זמן - בחינת זמני פעולה ובקרת ניהול תהליכים.
- קסם ה-smarketing - כששיווק ומכירות נפגשים.
- תרגול, שיתוף, הסקת מסקנות וסיכום.

5 מפגשי העמקה בני 4 שעות כ"א

הקוביה ושימושיה

- הרכיבים הנחוצים להצלחה עסקית במאה ה-21.
- שאלות שמצליחות עסקים - חשיבותן של שאלות בתהליכי עבודה.
- כיצד מזהים כשלים ומשחררים תקיעות עסקית?
- שימוש במודל הקוביה בפיתוח מוצר או שירות.
- היכרות עם הכלי יתרונתיו ושימושיו.
- בניית נתיבי עבודה לתירגול ושימוש עצמי במתודה.
- תרגול מעשי קבוצתי על דילמות עסקיות של משתפי הקורס.

4 מפגשי בסיס בני 4 שעות כ"א

השינוי בעסק שלכם מתחיל כאן!

**הצטרפו להצלחה
ובואו ללמוד כיצד להפוך
את המוצר שלכם למוצר מנצח?**

**הרשמו עוד היום באתר
www.the-cube.co.il**

ניתוח שחקים

- מ-ת-ח-ו-ל-ו-ם: העמקה ומיקוד תהליכי עבודה.
- להתחבר לעוצמות של עצמי - זיהוי מוטיבציה פנימית לצורך דיוק.
- רגשות, חששות ורכיבים נוספים כמנוע או ברקס לפעולותינו.
- זיהוי, ניתוח ופילוח לקוחות - המפתח למכירות.
- ריגול ובידול: יצירת ייחודיות מול מתחרים ואלטרנטיבות.
- מוצר זה אופי - איך ליצור חיבור רגשי בין מוצר ללקוח?
- תרגול אישי, תרגול קבוצתי ועוד ועוד תרגול.

6 מפגשי העמקה בני 4 שעות כ"א