

מס	תאריך	נושא
1		מבוא לקורס והיכרות עם כלי העבודה המלווים אותו מהו מודל הקוביה – כלי עבודה לניתוח שיווקי וכיצד מסייע בהתפתחות העסק? מטרות הקורס ותהליכי עבודה
2		• מהו smarketing ומדוע הוא משמעותי לבעל העסק הקטן? • זיהוי מוטיבציה ואמונות מגבילות לטובת דיוק המוצר ותהליכי שיפור • היכרות עם סוגי בידול ומותו של הבידול הקלאסי • התנסות בחקר מתחרים
3		• AI&I פריסת ארגז כלים של בעל העסק ובדיקת חוסרים • כלי זיהוי כוחות מניעים ומוטיבציה של בעלי עסקים ויזמים (WHY) • אסטרטגיות ליווי עסקי • קביעת יעדים אישיים ועסקיים ובניית תכנית עבודה
4		• מיומנויות התחקיר – כיצד שואלים שאלות בעסק? חקר לקוחות - מבוא • כלים לפילוח לקוחות
5		חקר לקוחות – ניתוח עומק: • ארגז כלים לזיהוי ואפיון רצונות וצרכים של הלקוח • כלי ניתוח, כלים להקשבה ושיטות לזיהוי רצונות סמויים
6		מהלך ישות לקוח – ניתוח עומק (המשך): • גורמים לדביקות ומעורבות רגשית במוצרים כלי הכרחי לשימור לקוח העתיד • תרגול והטמעה של הכלים לרמת יישום • בחינת חסמים המונעים רכישה • יוצאים לדרך: תכנית פרקטיקום לליווי עצמאים
7		מהלך ישות לקוח – ניתוח עומק (המשך): • מהו כסף • כלים לבניית תפיסת ערך למוצר בעיני הלקוח • מיצוב, המחשה, בניית עוגני תמחור, חיבור רגשי, יצירת אמון
8		מהלך ישות לקוח – ניתוח עומק (המשך): • מתי הלקוח -זיהוי התנהגויות לקוח במרחב ועל צירי הזמן. • איפה הלקוח –ניתוח התנהגויות וזיהוי הזדמנויות במרחב הפיזי והדיגיטלי • התמודדות ערוצי השיווק עם עיוורון סלקטיבי של לקוח שתלך ותתעצם בעתיד
9		מהלך ישות לקוח – ניתוח עומק (המשך): • כיצד הלקוח -טכניקות וכלים לאיסוף מידע מלקוחות וצרכנים לדיוק מאמצי השיווק

מס	תאריך	נושא
		- קבוצות מיקוד, סקרים 1/1, תצפיות - תחנת דיווח על תהליך הליווי (סטאג')
10		מהלך ישות מוצר – ניתוח עומק מיתוג וחווית מוצר: - היבטים באפיון מוצר וזיהוי המעורבים בתהליך ייצור המוצר, שיווקו ומכירתו. - מי המוצר - מיתוג ובניית פרסונה ייצוגית - תירגול יצירת חווית מוצר - גיוס עובדים תואמי חווית מוצר - כלי הראה לבניית מיתוג
11		מהלך ישות מוצר – ניתוח ויישום: - ניתוח ובחירת מסרים שיווקיים - AI בשרות הכתיבה השיווקית - סוגי מניפות מוצרים וחבילות ותועלותיהן וכלים לבנייתן - משפכים שיווקיים פשוטים ומורכבים
12		מהלך ישות מוצר – ניתוח ויישום בתחום הפיננסים: - תמחור מוצר והמחרתו, קריאת דוחות חשבונאיים - תזרים, רווח והפסד, מאזן - כללי אצבע לבעלי עסקים קטנים - הקניית הרגלים פיננסים - מרצה ומלווה את התחום הפיננסי בפרקטיקום: רן אריכא
13		מהלך ישות מוצר – ניתוח ויישום: - תרגול פרזנטציה מכירתית ממוקדת - מיקום המוצר במרחב הפיזי והדיגיטלי ומיצובו - בניית תרשים תוכנית פעולה לפיתוח המוצר בעזרת יישום כלי הקובייה
14		סוגרים מעגל – חזרה למהלך ישות "אני" וכלים לביצוע החלטות: - פריסת צרכים ואמצעים פיננסיים לצורך פיתוח מבוססי תרשים תוכנית פעולה "רמזור" – טכניקה ייחודית לניתוב זמן ואנרגיה בתכנון משימות - טכניקות להטמעת הרגלים חדשים ושינוי התנהגותי
15		המשך ישות אני וכלים נוספים מעולם שיווק המכירות: - כלי אוטומציה בשרות העסק - הגנה מפני סיכונים - הבאת תנועה לעסק, סוגי מוכרים ואידאל המכירה 6 שלבים למכירה אפקטיבית - שירות לקוחות

מס	תאריך	נושא
		שימור לקוחות
16		סיכום ותובנות: - שינוי יחסי בתפיסת המוצר והשוואה לתחילת תהליך החקירה - מסקנות סטאז' ותובנות התלמידים וחלוקת תעודות



זאת לתעודה

כי

מר/גב' ישראל ישראלי

דוגמה

ת.ז. 123456789

השתתף/ה ועמד/ה בדרישות הקורס

אימון וליווי עסקים
קטנים ובינוניים

בוזיקף של 90 שעות לימוד
1- 18 שעות פרקטיקום

יולי 2024 | סיון תשפ"ד



אביטל אריכא

ישראל ישראלי
מנהל המכון לאינטגרציה

ישראל ישראלי
ראש המכון לאינטגרציה