



אל-הנכס
רשת סוכנויות לנכסים

חוברת תכנים - תכנית פרקטיקום





רשת **"אל-הנכס"** נוסדה בשנת 1995 ועוסקת בענף התיווך במקרקעין ובשיווק נדל"ן, על כל סוגיו השונים. לרשת זכיינים בפריסה ארצית, מקצועיים ונאמנים לרשת ולשיטות העבודה שלה. ברשת כיום עוסקים עשרות סוכני נדל"ן מקצוענים ומורשים אשר עברו הכשרה מקצועית מקיפה ומלאה במרכז להכשרה מקצועית של הרשת.

המרכז להכשרה מקצועית **"אל-הנכס"** חרט על דגלו ערכים של אמינות, איכות, מקצועיות ומתן שירות ענייני, יעיל ומקצועי ללקוח. במרכז פותחו שיטות עבודה מתקדמות ויעילות להכשרת סוכני נדל"ן מקצועיים ובעלי תודעת שירות הגבוהה בשוק התיווך במקרקעין בישראל ולהכשרת לקוחות **בתחום השקעות הנדל"ן**.

בעקבות ההצלחה המשגשגת בתחום הלימודים והתעסוקה, כיום מועברים במרכז ההכשרה קורסים מקצועיים גם בעולם העסקים וביניהם **זכיינות ופתיחת עסק ותכנית פרקטיקום**.

מטרת המרכז הינה להוביל לרווחיות, צמיחה ושגשוג כלכלי ועסקי כאחד של התלמידים, זאת באמצעות מתן כלים יישומיים לימוד ופיתוח חשיבה עסקית, מקצועית ואסטרטגית והכל באופן ענייני ומהנה.

תפיסת העולם המנחה אותנו היא שהמורים המלמדים יהיו מעולים! מומחים בתחומם ובעלי ניסיון! ועל המורה להעביר את החומר בצורה מעניינת ומהנה, מלאת דוגמאות והמחשבות, באופן שבו התלמידים יבינו ויפנימו את החומר הנלמד ולתת להם את הכלים ליישם את הכללים הנלמדים בשטח, זאת לצורך יצירת אמינות ובידול מקצועי אצל הלקוחות

אלפי בוגרים מרוצים לא טועים!

כל זאת ועוד הובילו את רשת **"אל-הנכס"** להיות הרשת המקצועית, המתקדמת והצומחת ביותר בתחומה בשוק התיווך במקרקעין הישראלי ובתחום הלימודים.

המרכז להכשרה מקצועית מזמין אותך לפתוח דלת לעתיד חדש חזק יותר, איכותי יותר, ומקצועי יותר יחד עם משפחת **"אל-הנכס"** בישראל.

פאריז אפלטון מקצועית מצאין אותך אפלטון דלת לעתיד חדש חזק יותר,
איכותי יותר, ומקצועי יותר יחד עם משפחת "אל-הנכס" בישראל.

רשימת ההרצאות

4-5	משולחן הממשלה לשולחן הדירקטוריון // דני נווה
6-8	קווים מנחים להצלחה // צבי סטפק
9-10	כלים פרקטיים במשאבי אנוש // פנינה קרן
11-12	מנועי צמיחה מנטליים לעולם העבודה העתידי // ערן זיני
13-14	קורונה, ניהול, ושירות- "וידוי של מוכר פרחים" // שי אנגלר
15-16	ניהול בכיר הלכה למעשה // אורן אלטמן
17-18	מנהל תפעול // אבי אמור
19-20	קבלת החלטות מבוססת נתונים // און מלצר
21-22	ניהול בכיר // אילן ארצי
23-24	תקשורת בינאישית, סגנונות תקשורת וניצול זמן // גיל פינקלשטיין
25-26	מכירות // גיל פינקלשטיין
27-28	היבטים משפטיים בדיני עבודה // עו"ד דוד בכור
29-30	מפת הדרכים לטיפול עקבי בסולם הארגוני // דיוויד סלומון
31-32	פוליטיקה ארגונית // דיוויד סלומון
33-34	"האנשים הם הארגון" - פיתוח אנושי כמפתח לפיתוח מקצועי וארגוני // דן קריסטל
35-36	על קבלת החלטות וניהול משברים // דן קריסטל
37-38	פרסום גרפי ככלי מנצח // מירב קורן
39-40	מיתוג עסקים בעולם הגלובלי // ענבר בזק
41-42	מבוא לשיווק באינטרנט // ענבר בזק
43-44	איקומרס // ענבר בזק
45-46	פיתוח עסקי // דני דניאל
47-48	שיווק // דני דניאל
49-50	ניהול, תפעול, שיווק ומכירות // חיים הרן
51-52	בניית מעגל לקוחות נאמנים // מיכל סמילה
53-54	תכנית נאמנות ומועדוני לקוחות // מיכל סמילה
55-56	מידע תחרותי ממקורות גלויים המסייע בתחרות העסקית // צביקה בזק, רואה חשבון
57-58	שיטת ארבעת השלבים להצלחה // קרן מנור
59-60	התנהלות פיננסית בארגון // שי אנג'ל
61	כתיבה עיתונאית ככלי לקידום עסקים // אלעזר לוין
62-63	אסרטיביות וביטחון עצמי, אינטליגנציה רגשית ופסיכולוגיה חיובית // שלמה בורלא

משולחן הממשלה לשולחן הדירקטוריון

דני נווה



האם יש קווי דמיון בין עבודה במגזר הפרטי לבין עבודה במגזר הציבורי? האם יש הבדל בין התנהלות בזירה הציבורית לבין התנהלות בזירה העסקית-מסחרית כדי להתקדם ולהצליח, בהיבטים של תכנון קריירה מקצועית, הצבת מטרות ויעדים- שרטוט מפת דרכים ושרשרת הפעולות שצריך לנקוט בהן המובילות לצמיחה, פיתוח ולהצלחה אישית, מקצועית ועסקית?

בין הנושאים שיעביר בהרצאתו זו יהיו: אמונה ביכולת, הצבת מטרות ויעדים- תכנון מפת דרכים, התמודדות עם אתגרים, דגשים חשובים בבחירת תפקיד, הכנה מוקדמת לכניסה לעבודה, ציפיות שכר, פעולות אופרטיביות להגדלת סיכויי הצלחה, הגדרת מדדים אישיים להצלחה, בחינת הצלחה ותכונות חשובות על רקע קריירה ציבורית וקריירה עסקית, חשיבות רכישת ידע ככלי להצלחה ועוד. בהרצאתו זו בצורה מסודרת ומובנית, מתוך הבנה אסטרטגית והיכרות עם מערכות גדולות, דני נווה יציג את מפת הדרכים לקידום בקריירה ולטיפול בסולם הארגוני ובאמצעות שלל דוגמאות, מקרי בוחן וטיפים יישומיים, יניח תשתית נכונה שתהווה נקודת פתיחה מעולה וחידוד ראיה מרחבית לתכנון הקריירה ולשלבי הקריירה השונים ועד להגעה לפסגת השאיפות.

הרצאה מעניינת זו תסייע לכם "להמריא לגבהים חדשים" ובאמצעות שימוש בתוכן איכותי שנגזר מניסיון מעשי רב שנים, תקנה סל של כלים חיוניים, נקודות למחשבה, עצות חשובות וטיפים חיוניים ברי יישום אשר עבור רבים יעשו סדר במחשבה ועשויים להוות פריצת דרך עסקית והפועל היוצא הגשמת חלומות.

עובדה ידועה היא שיש הרבה אנשים מוכשרים, איכותיים, מקצועיים, רציניים עם שאיפות להתקדם, אך מעט מהם מגיעים להגשמת החלום הנכסף ולהצלחה אישית, עסקית-מסחרית וכלכלית ולשילוב במשרות מפתח במשק הישראלי הן בזירה הציבורית והן בזירה העסקית.

דני נווה, בעל ניסיון של מעל שלושה עשורים בתפקידי מפתח במערכת הציבורית ובמגזר העסקי. הוא מילא שרשרת תפקידים ציבוריים ועסקיים חשובים במרוצת השנים, שהובילו אותו אל תקרת פסגת השאיפות כיועץ שר החוץ והביטחון, מזכיר הממשלה שהוביל תהליכים מדיניים חשובים ושר בממשלת ישראל שהוביל רפורמות שתורמות לאזרחי ישראל עד היום ושורה של תפקידים במגזר העסקי ובראשותם יו"ר דירקטוריון כלל החזקות עסקי ביטוח וחברת הבת שלה כלל ביטוח ופיננסים, המנהלת כ-200 מיליארד שקל של נכסים פיננסיים.

מניסיונו העשיר והייחודי המבוסס על היכרות של המערכת הציבורית והעסקית יעביר דני נווה הרצאה מרתקת, ייחודית, מלאת ערך מוסף, טיפים וכלים חשובים אשר יישומם יוביל להצלחה בקריירה שלכם. בהרצאתו זו, דני נווה, יסקור את הדרך הנכונה להגיע למעלה הפירמידה, למימוש הפוטנציאל האישי והעסקי ויקנה טיפים חשובים לתכנון קריירה נכון, התנהלות נכונה במקומות עבודה ודוגמאות לפעולות אופרטיביות שצריך לנקוט כדי לטפס בסולם הארגוני ולהתקדם בארגונים.

01:04:55 // שעה וארבע דקות וחמישים וחמש שניות

פירוט נושאים:

- הצבת יעדי קריירה אישיים
- התמודדות עם אתגרים
- אמונה ביכולת
- בדיקת תפקיד מוצע והתאמה- דגשים חשובים
- הכנה מוקדמת לפני התחלת תפקיד חדש- דגשים חשובים
- שכר ותגמול- אמות מידה, בונוסים- סיכון או סיכוי?
- פעולות אופרטיביות שמגדילות סיכויי הצלחה
- מה חשוב למנהל שלך?
- פרמטרים חשובים ותכונות נדרשות שצריך לבחון לפני שינוי קריירה
- התנהלות מול תקשורת
- מה בין שולחן הממשלה לשולחן הדירקטוריון? גורמי הצלחה ותכונות נדרשות



קווים מנחים להצלחה

צבי סטפק



כולם מייחלים להצלחה, להתקדם בעבודה ובקריירה, לבנות עסקים עצמאיים מצליחים ועבור רבים רצון זה נשאר בגדר חלום. האם קסמים מובילים להצלחה?! לא בהכרח.

הרצאה מרתקת זו פותחת צוהר לאחד מסיפורי ההצלחה המרתקים במשק הישראלי ומראה שעם ראייה לטווח רחוק, המון עבודה קשה, התמדה, עקביות, נחישות, התמודדות עם אתגרים, בניית מותג, הפיכה לאוטוריטה מקצועית ובניית מוניטין בשוק תחרותי שבו שחקנים חזקים, אסטרטגיה עסקית נכונה וניצול נכון של הזדמנויות, תעוזה ושמירה על ערכים טובים, החלום יכול להפוך למציאות.

צבי בהרצאתו, עם שלל עצות טובות, סיפורים מרתקים, נקודות למחשבה וטיפים יעילים ברי ביצוע יעביר את הכלים היישומיים הטובים שמהווים את הבסיס להצלחה בקריירה ובעסקים וילמד מהם קווי ההצלחה המנחים של חברות מצליחות בישראל.

כולם מייחלים להצלחה, להתקדם בעבודה ובקריירה, לבנות עסקים עצמאיים מצליחים ועבור רבים רצון זה נשאר בגדר חלום. האם קסמים מובילים להצלחה?! לא בהכרח.

בהרצאתו זו, צבי סטפק, מביא את אחד מסיפורי ההצלחה העסקיים הגדולים שראה המשק הישראלי ועל רקע סיפור הצלחתו של פיתוח חברה שהתחילה את פעילותה מחדר קטן ברחוב ביאליק ברמת גן לאחת החברות המובילות בישראל-מיטב דש, שמנהלת כיום מעל ל-1000 עובדים וכ-200 מיליארד ₪ והיא בית ההשקעות השני בגודלו בישראל, צבי ילמד לפי אמונתו ותפיסת עולמו אשר מושתתת על עולם תוכן עשיר וערכים טובים את הקווים המנחים להצלחה בקריירה ובעסקים ויניח את אבני היסוד אשר מהוות את הבסיס והתשתית לאיך נבנות חברות מצליחות בישראל.

02:24:16 // שעתיים ועשרים וארבע דקות ושש עשרה שניות

הרצאה זו מועברת בתצורת ראיון שמשקף את תפיסת עולמו של מנהל בכיר במשק הישראלי וכוללת התייחסות לנושאים כמו קווים מנחים להצלחה, התמודדות עם שינויים, התנהלות מומלצת במקום עבודה שמובילה לקידום, אינטואיציה בעסקים, חוסן נפשי וניהול משברים, תרבות ארגונית, בניית מותג, מהלכים אסטרטגיים מובילים, ניצול הזדמנויות, מיזוגים ורכישות ועוד.

פירוט נושאים:

- מה חשוב למנהל בראיון עבודה?
- את מי מנהל יעדיף לקדם?
- חשיבות התאמה לתרבות ארגונית
- איך הופכים לאוטוריטה מקצועית ולמותג
- קווים מנחים להצלחה
- אינטואיציה בעסקים
- בידול בעסקים
- יצירת מערכת אילוצים ככלי לשיפור יעילות
- תכונות חשובות לשמירה בעבודה בארגון
- בניית מוניטין ומיתוג אישי מקצועי
- עמידה בלחצים וחוסן נפשי
- תיאום ציפיות מול לקוחות
- איך יוצאים ממשבר להזדמנות?
- טיפים חשובים בבניית תכנית עסקית
- חשיבות הכנה מוקדמת ושליטה בנתונים
- ניצול הזדמנויות
- הקשר בין תרבות ארגונית לאסטרטגיה עסקית
- חזון, יעוד ומה שבניהם
- פוליטיקה ארגונית- יתרון או חיסרון
- קריטריונים שלוקחים בחשבון בהחלטה לפיטורין



כלים פרקטיים בתחום משאבי האנוש

פנינה קרן



המשאב החשוב ביותר של חברות וארגונים בישראל הוא האנשים, משאב זה אחראי על עמידה ביעדים העסקיים והניהוליים, הגשמת התכנית האסטרטגית ו"האני מאמין" של הארגון. והפועל היוצא הוא הצלחה עסקית מסחרית של הארגון בכלל ושל היחידות העסקיות והמחלקות השונות בפרט. הדבר נעשה על ידי קביעה ויישום של מדיניות, ובנית תהליכי עבודה יעילים שיובילו, בין היתר, לגיוס העובדים המתאימים לביצוע תפקידי הארגון ושימורו המיטבי. המטרה הסופית היא לעמוד במטרות וביעדים העסקיים של הארגון.

מחלקת משאבי אנוש חיונית קיום תרבות ארגונית טובה וקוד אתי, יחסי מחלקת משאבי אנוש עם ועד עובדים, אפשרויות העסקה שונות, הליכי גיוס וקבלה לעבודה, "כללי הזהב" לכתיבה נכונה של קורות חיים- "עשה ואל תעשה", הכנה מוקדמת לראיון עבודה, מה חשוב למגייסים בראיון העבודה, מה המגייסים מבררים על המועמדים ומה חשוב להם? קידום פנימי בארגון, תפקידים ומגמות בעולם העבודה החדש, כישורים ומיומנויות נדרשות בעולם העבודה החדש, פיתוח מקצועי של עובדים, מתודות ניהול ועוד.

במסגרת הרצאתה אף תוצג סימולציה לראיון עבודה ויוסקו מסקנות בהתאמה.

פנינה קרן, מהווה אוטוריטה בתחומה. מעולם התוכן המקצועי והעשיר שלה תיקח אותנו למסע מרתק לתחום משאבי האנוש בישראל, באמצעות מערכי שיעור מעולים, איכותיים וממכרים נוכל להסיק מסקנות מדויקות לגבי אופי ההתנהלות העתידי שלנו מול מחלקת משאבי האנוש בארגון, באופן שישפיע באופן ישיר על תכנון הקריירה והקידום האישי שלנו.

מחלקת משאבי אנוש חשובה מאד בארגונים. ניהול נכון שלה עשוי להביא להצלחת החברה, לשגשוג, לפיתוח עסקי נכון, ולעמידה בתכניות העסקיות וביעדים הכלכליים הנגזרים, רווחיות, תרבות ארגונית טובה, סינרגיה ושיתוף פעולה נכון בין המחלקות, יצירת גאוות יחידה, הגדלת המוטיבציה של העובדים, בניית אפשרויות צמיחה ופיתוח אישי מקצועי לעובדים. יש לאפשר לעובדים להגשים את עצמם, את שאיפותיהם, להתפתח, לשמור על הביטחון התעסוקתי שלהם ולאפשר להגיע ליכולת מירבית, הגשמה עצמית ופיתוח יכולתם המקצועית. הדבר יצור סביבה ארגונית תומכת, ומקום "שכיף" לעבוד בו. אנשים יגיעו לעבוד ולא לעבודה. העובדים יחוו למקום העבודה ולא יעזבו אותו.

פנינה קרן סוקרת את מגוון התפקידים הרחב של מחלקת משאבי האנוש בארגון, היא פותחת "עולם חדש", שבו נלמד מה כולל תחום משאבי האנוש ולמה צריך להפעיל מחלקת משאבי אנוש בארגון, כשותף אסטרטגי להצלחת הארגון, מבנה ארגוני ותיאורי תפקיד. מתי פונים למחלקת משאבי אנוש?

ברגע שנכיר את התפקיד הזה, ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון המשפיעה "באופן ישיר" על הפעולות שנעשה כדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. וכן, גם כך נדע האם מתאים לנו להשתלב כמנהלי משאבי אנוש או עובדים במחלקה זו, בארגונים, והיכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד, תאפשר "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות.

בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל משאבי האנוש בארגון, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום משאבי האנוש, נלמד מפנינה, מה חשוב לדעת כדי להיות מנהל משאבי אנוש מעולה, איך צריך להתנהל מול נציג מחלקת משאבי האנוש בארגון: מה חשוב לו? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? איך אנחנו נוכל להצליח בהתנהלות מולו? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות השוטפת מול מנהל משאבי האנוש בכל הנוגע לעבודה שלנו, בכל תפקיד. נלמד גם שחשוב להעביר מסרים נכונים בראיון עבודה, בהתנהלות השוטפת ובישיבת הנהלה, שגם מנהל משאבי האנוש יהיה נוכח בה.

06:14:47 // שש שעות ארבע עשרה דקות וארבעים ושבע שניות



פירוט נושאים:

- מה כולל תחום משאבי האנוש?
- מדוע יש צורך במחלקת משאבי אנוש בארגון וחשיבות מחלקה כזאת להצלחת הארגון?
- מה מגוון התפקידים של מחלקת משאבי אנוש?
- כלים העומדים לרשות משאבי אנוש
- מתי פונים למחלקת משאבי אנוש?
- מונחים ומושגים עיקריים בתחום משאבי האנוש
- משמעת וקוד אתי
- יחסי עבודה נכונים
- ועד עובדים
- דוגמאות לחוקי עבודה
- מבנה ארגוני (מבנה, תרשים ארגוני, היררכיה ארגונית)
- תפקידים בארגון ותיאורי תפקיד
- תיאור עיסוק
- צורות העסקה בארגון
- תרבות ארגונית
- גיוס עובדים
- קורות חיים ככלי חיוני "לשיווק המועמד" ולקבלת עבודה
- מבנה, "פורמט מקצועי" ומרכיבים חשובים בקורות חיים
- יתרונות יחסיים ובידול
- "העברת מוטיבציה נכונה" בקורות החיים
- מיומנויות נדרשות, חלוקה ואופן הצגה
- מקרה בוחן- דוגמא לתיאור תפקיד
- מה קורה לאחר הודעת הקבלה
- מה מבררים בראיון העבודה?
- "טיפים שווים" ליישום בראיון עבודה
- שאלות נפוצות ותשובות מוצעות בראיון עבודה
- הכנה מוקדמת לראיון עבודה
- תפקידים בעולם העבודה החדש
- גיוס עובדים בעולם המשתנה
- כישורים נדרשים בעולם העבודה החדש
- פיתוח והשקעה בעובד "בחיבור למקום העבודה"
- הדרכה ו RESKILLING (העברת עובד לתפקיד חדש)
- ניהול ומנהלים
- מגמות ושינויים בעולם העבודה החדש

ערן זיני



מנהלים מצליחים מאופיינים בדפוסי פעולה שונים ויכולים להוביל ארגונים להצלחה עסקית, כלכלית ומסחרית.

בהרצאתו, יעביר ערן תוכן איכותי מעורר השראה הכולל את השקפת עולמו להצלחה בעולם העבודה והעסקים, הוא ישתמש במומחיות המקצועית שלו, בטקטיקות הטובות לקידום תעסוקתי, ויסקור מנועי צמיחה לעולם העבודה העתידי. הרצאתו טומנת בחובה המון ערך מוסף ומהווה "מצפן להצלחה" ורוח גבית מעודדת עבור רבים ומנווטת את הדרך להצלחה. שפתו ברורה ומדויקת ומאפשרת לעשות סדר במחשבה ולעלות על "שביל הזהב" לצמיחה ולשגשוג.

בין הנושאים שבחר ערן להציג בהרצאתו: "הגדרת האני", רצונות, צרכים, משמעות, מטרות ויעדים, יציאה מאזור הנוחות, תפיסה מבוססת על "ניצחונות קטנים מדי יום" ובצידם "ניצחון גדול והצלחה בטווח הארוך", הסתגלות וניהול בתנאי אי ודאות, זיהוי וניצול הזדמנויות, חשיבות מחלקה בארגון, רכש מול מכירות, ניהול אתגרים, משימות, שימוש ברגש ובחוסן מנטלי ושאיפה למצוינות. כל אלו לצד ערכים טובים ככלים להצלחה, מה מנהלים מצפים מהעובדים שלהם? מי הלקוח הכי חשוב? פוליטיקה ארגונית, מאבקי אגו ועוד.

ערן משיב גם על השאלות הבאות: תפיסתו לגבי הסתגלות לשינויים, איך החברה שעבדת בה הצליחה, לעומת חברות אחרות שכשלו? מה הגורמים המובילים להצלחה?

מקצוע הניהול מאז ומעולם היה מורכב ודינאמי. כיום, מנהלים מצליחים, מעבר לעצם היותם הדמות הבכירה בארגון, חייבים להנהיג, לנהל מספר רב של משימות, לנהל משברים. עליהם לדעת להסתגל, לנהל ולקבל החלטות בתנאי אי ודאות, להתנהל בסביבה תחרותית, לפעול לקידום תמידי ופיתוח שיטתי של הארגון. בנוסף עליהם להיות בעלי חזון ומעוף, לפתח אסטרטגיה עסקית מצליחה, להבין את העובדים, להצטיין ולהיות מלאי השראה ומובילים בתחומם.

מנכ"ל ערכי, מוסרי, כריזמטי, יצירתי ואפקטיבי עשוי לחולל שינוי בארגון, להנהיג, להוות מודל לדוגמה לעובדים, למנהלים בארגון ולכל הסביבה העסקית. המנכ"ל מעצב את תפיסת החברה, מציב דרישות להישגים ויעדים, משריש מוטיבציה בעובדים וגאווה יחידה אישית וקולקטיבית, לצד שמירה על אקלים חיובי ובריא, פיתוח וטיפול נכון של העובדים, הובלת תהליכי למידה, מדידה, משוב נכון, הסתגלות לתנאי אי ודאות, חלוקת משאבים נכונה, בניה של מנגנוני עבודה טובים ושיתוף פעולה בין האורגנים בחברה, עידוד יוזמה והערכה, מעצבים את הארגון ומובילים להצלחה.

המנכ"ל וההנהלה הם בעלי חשיבות מכרעת להצלחתו של הארגון.

חשיבות שמירה על ערכים טובים. כיצד אתה כמנהל יכול לתרום באופן מיטבי לארגון? איך היית מצפה ממנהל שלך להתבלט באופן איכותי ואפקטיבי? איך הראית חדשנות ואיך שינית? כמה חשוב ללמוד ולהתפתח בארגון? אלו כלים צריך לרכוש כדי להתקדם למשרות ניהול? כיצד אפשר להתכונן לשיחה עם מנהל? איך עובד יכול לתרום יותר "ולהגדיל ראש"? נטוורקינג, טיפ למיתוג עצמי ועוד

ערן מעביר את "מפתחות הזהב להצלחה" ומתודות הניהול באופן מעורר השראה.

01:58:44 // שעה חמישים ושמונה וארבעים וארבע שניות

פירוט נושאים:

- "המשחק הבלתי נגמר"
- עשיה ויוזמה
- האם כדאי לעבור מקום עבודה תמורת עליה קטנה בשכר?
- מה מניע אותנו?
- תכנון ויציאה מאזור הנוחות
- הסתגלות וניהול בתנאי אי ודאות
- חדשנות
- אפשרויות בעולם התעסוקה- השפעה לעומת הון
- מכירות רכש - מה שביניהם
- ההבדל בין עבודה במגזר הציבורי לבין עבודה במגזר הפרטי
- סיבות שבגינן אנשים לא מרוצים בעבודה?
- מה "כללי המשחק" בעולם האמיתי?
- ניהול
- "ציר מנטלי"
- "ציר עסקי"
- מה המנהל שלי מצפה ממני?
- הסתגלות לשינויים
- חשיבות לקיחת אחריות
- תכונות חשובות להתקדמות בעבודה
- גורמים שמובילים להצלחה
- מה הופך מנהל למנהל מצליח וכיצד יכול לתרום באופן מיטבי לארגון?
- התבלטות מיטבית באופן נכון
- חשיבות הלימוד העצמי כמיומנות נרכשת לפיתוח
- מוטיבציה, מוכנות לעבודה קשה ומה שביניהם
- כללי היסוד למיתוג עצמי נכון
- טיפים שמובילים להצלחה

קורונה, ניהול ושירות- "וידויו של מוכר פרחים"

שי אנגלר



ניהול הוא תחום רחב וכולל אספקטים שונים שבאים לידי ביטוי בעבודה היומיומית, השבועית, החודשית והשנתית ברבדים שונים של עבודה מקצועית, יחסים בינאישיים, סינרגיה בין כלל המחלקות בחברה, התנהלות ברמה האישית- חברתית ועוד.

התנהלות בשוק משתנה, כיצד מובילים שינויים בארגון, תגמולים ופיתוח יחסי אמון, לימוד עצמי, יצירתיות, בידול, בחירת עובדים, את מי מקדמים בארגון, כלי לשימור נכון של עובדים, מנועי צמיחה, הבנת צרכי לקוח, צמתים והחלטות, חשיבות שימוש באינטליגנציה רגשית נכונה בעבודה מול אנשים, עובדים, ספקים, מנהלים, שיווק עצמי נכון בארגונים גדולים ועוד.

בהרצאה מרתקת ומעניינת זו, בשימוש עם שלל דוגמאות ומקרי בוחן נלמד על גורמים שמובילים להצלחה הן בפרויקטים של יזמות עסקית והן בחברות וארגונים תוך סקירת ההיבטים השונים- ניהוליים, מקצועיים ואישיים- חברתיים.

בין השאלות שנשאל שי אנגלר והתשובות שלוו בדוגמאות מעניינות היו בנושאים של בידול, חדשנות, יצירתיות, את מי באמת מקדמים בחברה ומדוע יש אנשים מקצועיים שלא מצליחים להתקדם, תחרות סמויה בין מחלקות- יתרון או חיסרון, שוק משתנה ועוד.

מניסיונו רב השנים יעביר לנו שי אנגלר טיפים שווים- ברי יישום לכל מי שרוצה לעבוד בארגון הן כעובד שרוצה לטפס במעלה השרשרת הארגונית והן כמנהל שלרוב רואה את התמונה הגדולה יותר. גם יזמים יפיקו ערך רב מהרצאה זו.

עבודת הניהול כוללת בין היתר: הובלת האירגון והעובדים בחברה להצלחה מסחרית עסקית, לתשואות גבוהות באמצעות בנית תהליכי עבודה נכונים לצד יצירתיות, בידול, מיקוד וירידה לפרטים, חניכה נכונה, התייעלות במקומות הנכונים, התאמת עובדים לתפקידים, השקעה בעובדים- קידום ופיתוח והובלה לצמיחה אישית וארגונית, הבנת "מרכיב האגו", שימוש נכון באינטליגנציה רגשית ועסקית נכונה ככלי לקידום, הסתגלות והטמעה של שינויים ארגוניים, הבנת הפסיכולוגיה של הלקוח ועוד.

ניסיונו רב השנים של שי אנגלר בחברות גדולות במשק הישראלי כמו תנובה, פז גז וטבע נאות וגם מהשוק הפרטי, ייקח אותנו למסע מרתק בהרצאה שנעה בין יזמות עסקית, התנהלות בינאישית בשוק משתנה וההקבלה של כל אחד מהמרכיבים ליישום בעבודה בארגון גדול. כל זאת מפרספקטיבה ניהולית רחבה שכוללת היבטים תפעוליים, שיווקיים, אישיים ומקצועיים ועד ליישום של דרכי התנהלות מוצלחים ברמה מקצועית ובינאישית שבו שאותם כול העובדים יכולים ליישם בארגון בו הם נמצאים במטרה להתקדם.

בין הנושאים שדיבר עליהם שי אנגלר היו: שינויים בשוק משתנה, שליטה במרכיב האגו, ניהול ביום יום ברמה אישית, ניהול מקצועי, קליטה נכונה של עובד, כניסה נכונה של עובד בארגון מפרספקטיבה של עובד או מנהל שרוצה להתקדם ולהצלחת,

פירוט נושאים:

- ניהול יומיומי ברמה אישית
- ניהול יומיומי ברמה מקצועית
- מה עושים שמגיעים למקום עבודה חדש?
- התנהלות נכונה במקום עבודה חדש
- שליטה ותיעול מרכיב האגו ככלי להצלחה ולקידום
- מיקוד והבדל בין עיקר לטפל
- הטמעת שינויים נכונים בארגון.
- רה ארגון- דגשים
- הנאה והנעה של עובדים
- פיתוח יחסי אמון
- פיתוח עסקי
- למידה נכונה של הארגון
- בחירה נכונה של עובדים
- שימור עובדים
- פסיכולוגיה של הלקוח
- צמתים והחלטות
- ערכים טובים ומיתוג אישי
- נקודה למחשבה בנושא תקשור הצלחות בארגון ככלי לקידום אישי מקצועי



ניהול בכיר הלכה למעשה

אורן אלטמן



נלמד על הדרך להצלחה תוך ניתוח עקרונות הניהול המשפיעים באופן ישיר על עובדי החברה. נלמד על ניהול בכיר בתחום המלונאות, תעשיית low tech, "מרכיב היצירתיות" ככלי אינטגרלי וחיוני להצלחה, ניהול משברים ומתן פתרונות פרקטיים יישומיים.

במסגרת ההרצאה, אורן ענה על שאלות, הדגים והמחיש את הסוגיות הבאות: ניהול חברי צוות, משמעויות ותובנות, חזון, אסטרטגיה, יצירתיות, מיתוג ובידול כללי להגדלת רווחיות, בנית תכניות עבודה, תקציב ורכש, התמודדות עם אתגרים וניהול נכון של משברים, ניהול בסביבה תחרותית, איך לדרג משימות משימות, לעבור מהפסד לרווח, ניהול ידע, פעילות במסגרת מותג בינלאומי, תודעת שירות ככלי להצלחה, חדשנות, מצוינות, התמודדות בניהול עם מאבקי שליטה ואגו.

כשנכיר תפקיד זה ותפקידים נוספים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ומבינים יותר את השפה בארגון המשפיעה באופן ישיר על הפעולות הדרושות לביצוע, כדי להתקדם בארגון לתפקידי מפתח, מי שהניחוח היוקרתי לכאורה, של ענף המלונאות "מדגדג את אפו" יקבל כלים שיסייעו לו בקבלת ההחלטה האם מתאים לו להשתלב בעבודה או בניהול בכיר בתחום המלונאות. זאת יחד עם היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד, תאפשר "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות.

אורן אלטמן סלל את דרכו להצלחה "מלמטה". הוא היה ונשאר "רעב להצלחה" – "חדור מטרה" ומילא שלל תפקידים זוטרים, תפקידי ביניים ושורת תפקידים ניהוליים בתחום המלונאות. הוא הוביל את המלונות, היזמויות והעסקים בניהולו להצלחה, באמצעות ערכים טובים, דוגמה אישית, כריזמה ומנהיגות.

מלימוד ניסיון ניהולי של מלונות בני מאות חדרים, מאות עובדים ומאות אלפי אורחים בשנה, מחזור עסקי של מאות מיליוני שקלים יפיק כללי זהב להצלחה בניהול בכיר, כך נניח תשתית נכונה ויעילה ללימוד מקצוע הניהול מתוך ניסיון ודוגמאות מעשיות.

בהרצאה זו אורן אלטמן סוקר, את המסקנות שהסיק בדרך המקצועית הארוכה שעבר, הנפרסת על יותר מ-30 שנים, התובנות שלמד בדרך, שהובילו אותו להצלחה בתחום הניהול. כל זאת לצד שמירת ערכים טובים, וההתקדמות לעמדות ניהול בכירות. נלמד גם על מוטיבציה ושימור עובדים, ערכיות גבוהה. ניצור ארגז כלים הדרוש להצלחה, וכן ניהול משברים ומתן פתרונות לבעיות.

01:54:29 // שעה חמישים וארבע ועשרים ותשע שניות

פירוט נושאים:

- חשיבות יושר אישי וערכים טובים ככלי להצלחה
- אמונה עצמית כמרכיב חשוב בהצלחה
- חשיבות סימון המטרות, קביעת היעדים, לוחות זמנים
- בנית תכנית עבודה ותקציב
- הגדרת קהלי מטרה
- יצירת גאוות יחידה
- שיתוף פעולה עם חברי צוות ככלי חיוני להתקדמות ולהשגת המטרות
- אתגרים ומשימות
- מניהול למנהיגות - מיומנויות פרקטיות וכלים מעשיים
- יצירתיות ככלי לפריצת דרך עסקית
- מה משפיע על התוצאות הכלכליות של כל עסק?
- הוצאות, הכנסות, פיתוח עתידי ומה שביניהם
- ההשלכות השליליות שנגרמות מחוסר מוטיבציה של עובדים
- הוצאות החלפת עובדים
- כללי הזהב לשימור עובדים, גיבוש וליכוד הצוות
- סדר יום בחיי מנהל מלון
- חשיבות קיום ישיבות צוות
- בעיות, ייעול תהליכים, פתרונות, ניהול משברים ומה שביניהם
- המחיר האישי בהתקדמות לתפקידי נושאי משרה בכירה בתחום המלונאות
- חזון ואסטרטגיה
- ניהול בסביבה תחרותית
- יצירת סיפור מותג שיווקי בסביבה תחרותית ויצירת "באז תקשורתית".
- תעדוף משימות
- ניהול ידע
- כפיפות למותג בינלאומי
- תודעת שירות וחווית לקוח
- חדשנות
- מצוינות
- ניהול קונפליקטים

מנהל התפעול בראי הארגון

אבי אמור



מנהל התפעול Operation Manager הוא המוציא לפועל בארגון. תחומי אחריותו גדולים ומגוונים, ונוגעים בכל מחלקות הארגון. מנהל התפעול הוא האינטגרטור, המוציא והמביא וזוה שיוכל לראות את כל יחידות הארגון ולתאם ביניהן.

השלב הראשון, הוא הכרה, למידה מהשטח, על ידי היצמדות לבעלי תפקיד או מילוי משימות בעצמו, אבל להכיר! לאחר מכן עליו לתכנן, להתאים בין הצרכים והשיקולים השונים, לתאם בין היחידות, ולהציג תוכנית ארוכת טווח לכל יחידה. לא לשכוח להיות ריאליים, ושמרנים (ממליץ להשתמש במודלים לתכנון המשימות). לנסות לתת אחריות משנה לעובדים שלך, וקבע אבני בוחן לבחינת עמידה במשימות. אז, אשר את התוכנית מול הממונים, התאם את התקציב לתוכנית וצא לדרך.

לסיום, מנהל תפעול צריך לדעת לשלב טכנולוגיות חדשות לאוטומציה ובקרה בזמן אמת ובתקציב סביר. עליו לפשט בירוקרטיה ליצור תהליך עבודה רציף, ולשאוף תמיד שהתפעול יהיה כלי מוביל ויוזם ולא רק כלי מבצע. בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל התפעול בארגון, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום התפעול, נלמד מאבי אמור, מה חשוב לדעת כדי להיות מחד מנהל תפעול מעולה, ומאיך איך צריך להתנהל מול מנהל תפעול בארגון. מה חשוב לו? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות מול מנהל התפעול בכל הנוגע לעבודה שלנו, בכל תפקיד שנהיה לרבות, העברת מסרים נכונים בישיבת הנהלה, שגם מנהל התפעול יהיה נוכח בה.

אפשר להבחין בין שני סוגים מרכזיים של מנהלי תפעול- שירות ותעשייה. מנהל התפעול בתעשייה יהיה אחראי לרוב גם על מערכי הייצור. מנהל התפעול בשירות אחראי לרוב, על היחידות הבאות: ביטחון, בטיחות, אחזקה, ניקיון, רכש. עליו מיתוספות יחידות שונות על פי המודל באותו הארגון: שירות לקוחות, קופות, כספים והנהלת חשבונות. הכל לפי מבנה הארגון.

מנהל תפעול טוב, הוא מנהל שיודע להתאים את עצמו למציאות, להיות מוכן לבלתי צפוי, להסתגל ולחשוב במהירות, לקבל החלטות, אך גם להיות שיטתי מאוד ויצירתי.

ברמה האסטרטגית מנהל תפעול צריך להבחין היכן הארגון שלו נמצא: "תחזוקת שבר", "תחזוקת מנע", "תחזוקה צפויה". ההבדל המהותי בין השלושה, הוא היכולת להעריך בכל עת את מצב התשתיות ולהיערך בהתאם. לא כל ארגון יכול להיות ברמת תחזוקת מנע, אך על מנהל התפעול לשאוף לכך ולבנות את התוכנית האסטרטגית שלו כנגזרת ישירה של ראייה זו.

כניסה לתפקיד של מנהל תפעול שונה במהותה מתפקידים אחרים, מדוע? למנהל התפעול אין תחום עיסוק אחד, הוא צריך להכיר מגוון רחב של נושאים ולתאם ביניהם.

ברגע שנכיר את התפקיד הזה ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון שמשפיעה באופן ישיר על הפעולות שנעשה, כדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. נדע האם מתאים לנו להשתלב כמנהלי תפעול בארגונים. היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד תאפשר "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות.

00:42:46 // ארבעים ושתים דקות וארבעים ושש שניות

פירוט נושאים:

- תקציב- ומה ההבדל בינו לבין רכש.
- מה התכונות הנדרשות למנהל תפעול מעולה?
- מה מקום מנהל תפעול בהיררכיה הארגונית?
- אסטרטגיה נכונה בניהול תחום התפעול בארגון: תחזוקת שבר, תחזוקת מנע ותחזוקה צפויה.
- תוך שימת דגש על תחזיות, תקציבים, לוגיסטיקה, שינוע, הקצאת משאבים, בקרה ומעקב.
- אחזקה כחלק בלתי נפרד מניהול תפעול(מערכות, בדיקות שנתיות, גיבוי ותברואה)
- ביטחון ותפיסת הביטחון בארגון
- בטיחות ותפיסת הבטיחות בארגון
- נגישות בארגון ומערכות תומכות נגישות
- ניקיון- פרויקטים והמשמעות של אירועי שוברי שגרה והשפעת על תחום הניקיון
- תקציב
- גישות בניהול תקציב ובקרה
- רכש, כלים טכנולוגיים, מכרזים
- סדר וארגון ככלי יסוד להצלחה בתחום התפעול
- תפיסת השירות
- איך בונים שירות טוב בארגון?
- שלבי התנהלות שוטפת המובילה להצלחה: הכרה ולימוד, תכנון ובניית תכנית עבודה.
- חשיבות יצירת אחריות והאצלת סמכויות
- ניהול נכון ומעקב אחר אבני בוחן
- פעולות ליישום ובקרה
- טיפים יעילים שמובילים להצלחה

במסגרת הריאיון בסוף ההרצאה, אבי אמור ענה על שאלות, והתייחס לנקודות חשובות כמו: איך אפשר לתרום יותר לארגון? מה הדרכים הנכונות ביותר להתקדם בארגון? המחשה של חסם שהתגבר עליו בצורה יצירתית, לקחים ודוגמאות, מה לא היה כותב ב Whats up? איך מפתחים נטוורקינג בארגון? מה החשיבות של השאיפה להתפתח? איך נכון לדבר עם המנהל?

קבלת החלטות מבוססות נתונים

און מלצר



מנהלים בארגונים קטנים, בינוניים וגדולים במשק כבר השכילו להבין את חשיבות השימוש במידע ככלי להצלחה.

בהרצאה זו נלמד מאון מלצר על חשיבות ניהול דאטה בארגון, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום המידע העסקי בו נלמד אלו בעלי תפקידים מתמחים בתחום המידע בארגונים, ההבדל ביניהם והתרומה של כל אחד לתהליך. לאחר מכן נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון שמשפיעה באופן ישיר על הפעולות שנעשה, כדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. לאלו המעוניינים בכך, נדע האם מתאים להם להשתלב כמנהלי מידע, או אנליסטים או מומחי BI בארגונים.

בשנים האחרונות, ארגונים ברחבי העולם צמחו והצליחו לעקוף את המתחרים, על ידי הבנה עמוקה יותר של הלקוחות והשוק בו הם פועלים. השיפור המתמיד, מתן מוצר איכותי בהתאמה ללקוחות, הוא אבן היסוד של חברות מודרניות שהפכו לדיגיטליות. אותן חברות צמחו- ולא במקרה, הן השתמשו בנתונים כדי לחלק "נקודות מפתח אופרטיביות", מהר יותר מהמתחרים שלהן והניבו מהן "אקשן אייטמז ברי יישום".

בהרצאה נלמד, מהן הפעולות שעל הארגון לעשות, בכדי לקבל החלטות המבוססות על נתונים והבנה עסקית. המטרה- להגביר את יעילות הארגון בהסתמך על מידע. לא להתבסס על תחושות ורגשות, אלא להתבסס על נתונים מדויקים ואמיתיים והכל לצד יצירת "תרבות ארגונית טובה מוכוונת DATA". בהרצאה, נבין מה המשמעות של מידע מהימן, היכולת לייצר תובנות, הגנה על מידע, איך לאסוף מידע, טיוב נתונים, טעינה והנגשה נכונה של המידע לצד הסקת מסקנות ונבין את החשיבות בהטמעת פתרונות BI בארגון. בנוסף נלמד כיצד מאפיינים פתרונות בינה עסקית ואבני דרך חיוניות להשלמת התהליך.

00:49:46 // ארבעים ותשע דקות וארבעים ושש שניות

פירוט נושאים:

- שימוש בנתונים בכדי לחלק "נקודות מפתח אופרטיביות"
- קבלת החלטות מבוססות על נתונים
- מעבר מתחושות ורגשות להחלטות מבוססות על נתונים
- חשיבות שימוש במשתמשי מפתח להטמעת תהליך לימוד והסקת מסקנות המבוססות על נתונים
- איתור וטיוב נכון של מידע
- מדיניות ארגונית עם אוריינות גבוהה לנתונים
- הגדרת צרכים עם שימת דגש על מהות מידע, איזה סוגי מידע יש לנו, מה לא נכון לעשות איתו? ומה ניתן להניב ממנו?
- צרכני מידע מול יצרני מידע
- הנגשת המידע והפצתו
- POWER BI
- הגברת אמינות, בדיקות ומהימנות המידע
- יצירת חוויה חיובית בשימוש במערכות ככלי חיוני להצלחה
- בנית תרבות ארגונית מוכוונת DATA
- טעויות נפוצות בהזנת מידע "כמוקשים" לניתוח מסקנות
- אלו בעלי תפקידים בארגון יכולים להסיק מסקנות ולייצר תובנות?
- הגנה על המידע - כערך עליון
- קריטריונים חשובים לביסוס מידע באיכות גבוהה
- המחשה גרפית
- הנגשת המידע והסקת מסקנות
- כלים טכנולוגיים להנגשת מידע
- חשיבות הגדרת מדדי ביצוע להצלחה (KPI)
- כיצד מאפיינים פתרונות של בינה עסקית
- תהליך נכון של הטמעת בינה עסקית בארגון
- בחירה נכונה של "תהליכי ליבה" מותאמים לתחילת פעילות
- התנהלות נכונה ביישום והטמעה
- שינוי ארגוני נכון, והכשרה נכונה של עובדים במסגרת תהליך ההטמעה ככלי להצלחה

אילן ארצי



אילן מביא עימו ניסיון עשיר בהתנהלות דירקטורים, החל משלב העובד הזוטר המופיע בפניהם, בעיקר כיועץ או מנהל ההשקעות, ועד מנכ"ל ומנהל בכיר בחברות.

בחלק השני של ההרצאה אילן יסקור נושאים מתחום האסטרטגיה: ההבדל בין אסטרטגיה לטקטיקה: חשיבה אסטרטגית: מהי? איך בונים אסטרטגיה עסקית נכונה: סוגי אסטרטגיות עסקיות. מה שלבי הבדיקה וההתאמה של האסטרטגיה: קביעה ובחינה של אסטרטגיה עסקית והצגת מקרים מפורסמים יותר ופחות של הצלחות וכישלונות.

בהרצאה זו נלמד על תפקיד חבר הדירקטוריון בארגון, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום הדירקטוריון וקבלת ההחלטות בדרגה זו,

נלמד מאילן, מה חשוב לדעת מצד אחד כדי להיות חבר דירקטוריון מעולה ואיך צריך להתנהל מול חבר דירקטוריון מצד שני, מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות השוטפת מול חבר דירקטוריון בכל הנוגע לעבודתנו, כולל העברת מסרים נכונים בשיבות הנהלה וישיבות דירקטוריון, שגם חבר הדיקטוריון יהיה נוכח בהן. הן, נלמד ניהול וגיבוש נכון של אסטרטגיה עסקית, דבר אשר "חולש" רוחבית על כל התפקידים בארגון, בכירים או זוטרים.

ההניסיון בבניית אסטרטגיה עסקית נובע מתוך השקעה עם צוותים מקצועיים, שבחנו והשקיעו באלפי חברות לאורך השנים, תוך מעקב ובחינת האסטרטגיה העסקית שלהם. אילן ארצי והצוותים ליוו מאות חברות קטנות וגדולות לאורך שנים רבות, פגשו את ההנהלה הבכירה שלהן, בדרך כלל כמה פעמים בשנה, ובחנו את האסטרטגיה העסקית שלהן. הם בחנו את ההתפתחויות והכישלונות שלהן. והמטרה היתה לזהות חברות שיצליחו ולהשקיע בהן, לבחון אסטרטגיה ותוכנית נכונה. הצוות עוקב איך החברה מתמודדת עם קשיים, מצבי שוק שונים ומתפתחת לאורך זמן. בהרצאה זו נלמד שני נושאים מרכזיים, דירקטוריון וקביעת אסטרטגיה עסקית לחברה

אילן ארצי יסקור את הנושאים הבאים: מהו דירקטוריון? מה תפקיד הדירקטוריון ומה תפקידם של חברי דירקטוריון? איך התפתח מוסד זה בשלושים השנים האחרונות? מה תפקידיו? מה הסיכונים של דירקטור, וכיצד יוכל להקטין אותם? מהם יחסי דירקטוריון והנהלה? כיצד נקבעת האסטרטגיה בחברה? כיצד נקבעות התוכניות העסקיות? איך מפקח הדירקטוריון על ההנהלה? איך צריך להתנהל עובד המופיע בפני הדירקטוריון? איך צריך להתנהל מנהל בכיר? איך נבחרים להיות דירקטור? איך עובד יכול להתכונן להופעה בפני דירקטוריון?

לאחר שנכיר את התפקיד הזה ואת כל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון, שמשיפה באופן ישיר על הפעולות שנעשה בכדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. נדע האם מתאים לנו להשתלב כחברי דירקטוריון בארגונים. היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד תאפשר "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות

01:37:55 // שעה שלושים ושבע דקות וחמישים וחמש שניות

פירוט נושאים:

- דירקטוריון:
- מהו דירקטוריון?
- תפקיד הדירקטוריון
- מדיניות ופיקוח
- האם קיימים מקרים של חיכוכים בין בעלי המניות לחברי הדירקטוריון?
- מקרה בוחן: שלמה אליהו מול היו"ר ניר גלעד והמנכ"ל רן עוז.
- לפי מה נקבעות סמכויות הדירקטוריון?
- סמכויות הדירקטוריון ותפקידיו.
- איך אמורים לקבוע את האסטרטגיה ולפקח באופן נכון?
- סוגי דירקטורים.
- מה האחריות המשפטית של דירקטורים?
- מקרה בוחן: קו פרשת המים, בנק צפון אמריקה.
- איך הדירקטוריון יכול לפקח באופן הטוב ביותר על פעילות החברה?
- מה מצפים מדירקטור?
- מהן ועדות הדירקטוריון ומה תפקידיהן?
- מה השכר המקובל לחבר דירקטוריון?
- איך מתקבלים לדירקטוריון?
- כיצד עובד או מנהל בארגון יכול להתכונן להופעה מול חברי דירקטוריון?
- חשיבות שמירה על יחסים עסקיים תקינים בין מנהל לבין דירקטוריון- מלחמה או הצלחה
- חשיבות בחינת תרחישים ככלי לקבלת החלטות אסטרטגיה עסקית
- ההבדל בין אסטרטגיה לטקטיקה
- כיצד תכנון נכון של אסטרטגיה עסקית משפיע באופן ישיר על הצלחה של חברה.
- מה חשוב לקבוע באסטרטגיה עסקית?
- הגדרה נכונה של מוצר ולמי מיועד
- אופן הפצה נכון
- יעדים להגדרה כחלק אינטגרלי של בנית אסטרטגיה עסקית
- גידול החברה
- בידול- מה המיוחד בחברה שלנו מול אחרות
- מקורות מימון
- התמודדות עם רגולציה
- חשיבות גיוס הון אנושי מעולה ככלי ליישום האסטרטגיה
- איך קובעים אסטרטגיה עסקית לחברה?
- שלבים
- בחינת האסטרטגיה העסקית
- מקרה בוחן: האסטרטגיה העסקית של חברת הדלק "פז"
- מקרה בוחן: האסטרטגיה העסקית של חברת "טבע" במרוצת השנים
- גורמים שמובילים להצלחה

גיל פינקלשטיין



כדי להתקדם בעבודה ובעסקים, להצליח, להגיע לתוצאות עסקיות טובות ולגידול רווחים, יש לשפר ולפתח "מיומנויות רכות" אשר לרוב כוללות פתרון בעיות, יכולת עבודה בצוות, כישורים אישיים, הבנת האחר, הקשבה אקטיבית, תקשורת בינאישית - כל אלו הם כלים להשגת המטרות, הגעה ליעדים והבאה לשיא של "הפוטנציאל העסקי" שטמון בנו.

הפיכת עצמנו לסמכות מקצועית, התאמת השיח המילולי וההתנהגות שלנו לסגנונות התקשורת השונים, יחד עם ניצול זמן נכון הם "התבלין הסודי" להצלחה במקומות העבודה ובעולם העסקים.

גיל בהרצאתו מקנה "ארגז כלים אישי" שנובע מלימוד ורכישה של מיומנויות פרקטיות וסל כלים מעשיים. כל אלו מובילים לתוצאות.

02:39:40 // שיעורים ושלושים ותשע דקות וארבעים שניות

ממבחינה מקצועית יש להפוך להיות אוטוריטה מקצועית בתחומנו, להגדיל את ערכנו, החשיבות שלנו ואת הצורך בנו. כל אלו ועוד דברים רבים אחרים מובילים להצלחה.

גיל פינקלשטיין אשר מומחה בתחום המכירות, צמח מתפקידי מכירות וניהול בחברות גדולות במשך. הוא סוקר בהרצאתו את סגנונות התקשורת השונים (משימתי, מנתח, תומך ומקדם) המאפיינים אנשים שונים. יש להכיר ולאפיין את סגנונות התקשורת של אנשים, ובהם מנהלים, עובדים בחברה - עמיתים, לקוחות. אם נתאים את עצמנו ונסתגל לכל אדם לפי סגנונו, יוביל הדבר לשיפור כישורינו החברתיים, הבנת האחר ולתקשורת בינאישית טובה יותר. הפועל היוצא - הצלחה עסקית מסחרית וגם אישית - תקשורתית.

התנהלות אפקטיבית נכונה תהיה מושלמת אם תכלול גם ניצול נכון של זמן, ותכנון נכון של סדרי עדיפויות, משמעת, ניהול יעדים, ויצירת סביבת עבודה מפרה. כל אלו, יובילו להצלחה "ולשיפור חד בתוצאות.

פירוט נושאים:

- חשיבות הצבת יעדים
- פעולות חיוניות ומעשים שמובילים לקידום בארגון
- אחריות ויוזמה בהתנהלות שוטפת
- חשיבות הפיכה לסמכות מקצועית כמקפצה לקידום ויצירת ערך
- חשיבות פיתוח יתרון יחסי
- אפקטיביות
- פוליטיקה ארגונית- הבהרות
- תקשורת בינאישית ככלי יסודי וחיוני להתקדמות
- חשיבות מתן דוגמא אישית
- אסרטיביות מול אגרסיביות
- סגנונות תקשורת(משימתי, מקדם, תומך ומנתח)
- איך מזהים סגנון תקשורת?
- מה חשוב לאדם בכל סגנון תקשורת?
- פניה לכל אדם לפי סגנונו
- ניהול שיח נכון לפי סגנון תקשורת
- פרופילים של סגנון תקשורת בהיבטים של מיקוד, חשיבה, קליטה, קול וסגנון
- ניצול זמן
- ניהול סדרי עדיפויות
- "גנבי זמן"



גיל פינקלשטיין



לדעת רבים מחלקת המכירות בארגון הינה המחלקה החשובה ביותר. אנשי המכירות אשר עומדים ביעדים ומגיעים לשיאים הכלכליים שהוגדרו מהווים הלכה למעשה "צינור החמצן" של הארגון, אשר "מזרים חמצן" לשאר המחלקות ומסייע לפעילות התקינה של החברה ולפיתוח העסקי.

גיל בהרצאתו עם שפע של ידע, כלים תובנות ורעיונות שמהווים מקורות השראה יקנה לנו את הידע להגדלת כמות המכירות, שיפור תנאי העסקאות, קיצור זמן תהליכי המכירה, שיפור מיומנויות המכירה והטמעת שיטות מכירה קלות ופשוטות וכל זאת על ידי הבנת תהליך המכירה לעומק, הצגת סוגי התנגדויות ואתגרים, טיפול בהם והצעת פתרונות וכן סגירת העסקה.

בזכות גיל נפיק את מקסימום התובנות ואת מירב התועלת ונדע כיצד למקסם את התוצאות העסקיות ולהצליח בתחום ניהול המכירות.

01:29:17 // שעה ועשרים ותשע דקות ושבע עשרה שניות

בבהרצאתו זו יסקור גיל את תפקיד מנהל המכירות מנקודת מבטו של מנהל המכירות, הגדרות תפקידים במחלקת מכירות "ותומכי מכירות", הליך המכירה מא'-ת, ממשקים אשר קשורים למחלקת המכירות בארגון - מחלקות ובעלי תפקידים, דוגמאות לניגוד אינטרסים פנים ארגוניים, תחרויות פנימיות, ההבדל המהותי בין שיווק למכירות, תכונות של מנהל מכירות. איך נראה יום של מנהל מכירות? אפיון תהליך המכירה ועוד.

מנהל המכירות אחראי על מכירות החברה ומתפקידו להעלות את ההכנסות של החברה, גיל בהרצאתו יסקור את מסגרת התפקיד של איש המכירות וגבולות הגזרה, קביעת אסטרטגית מכירה, הגדרת תפקידים, תהליכי מכירה, תפיסת השרות, ערוצי מכירה, יחידת הרווח, בקרה וניתוח, תכונות שמאפיינות את אנשי המכירות, חשיבות בנית אמינות מקצועית, יחסי אנוש ואינטליגנציה רגשית, ניהול, התנהלות, מוטיבציה, יחסי אנוש ועוד.

פירוט נושאים:

- תפקיד מנהל המכירות
- הגדרות תפקידים
- ממשקים
- ניגוד אינטרסים
- תנאי שוק
- ההבדל בין שיווק למכירות
- איתור לקוחות
- כתיבת כתבות מקצועיות כחלק מפעילות יחסי הציבור
- יוזמות שיווקיות והכנת תשתית מכירה לנציגי המכירות
- ניהול תקציב מכירות
- בדיקת רווחיות
- תכונות אופי של מנהל מכירות
- מנהל כמנהיג
- מתן שירות לנציגי המכירות
- ניהול מכירות אפיון והתנהלות
- מוטיבציה "וחוסן נפשי"
- אינטליגנציה רגשית
- איך נראה יום של מנהל מכירות? ותכנית עבודה
- עבודת צוות ככלי להצלחה
- תהליך המכירה "ממעוף הציפור"
- הכנה למכירה ותסריטי שיחה
- מחלקת שימור הלקוחות
- לקוחות "כשגרירים חיוביים"



עו"ד דוד בכור



עו"ד דוד בכור הינו מבכירי עורכי הדין בישראל בתחום דיני העבודה, ליטיגציה ויחסי העבודה, ניסיונו נשאב מ-16 שנות עיסוק אינטנסיבי בעולם יחסי העבודה ומשפט העבודה במשק הישראלי הן מהיבט של עובדים והן מהיבט המסחרי - עסקי של ליווי מעסיקים, לדוד ניסיון עשיר של "פרקטיקה" מהשטח וטיפול וליווי של תיקים משפטיים מורכבים רבים בתחום משפט העבודה והופעות משפטיות מרובות בבתי המשפט.

כמו כן, דוד מלמד אותנו "טיפים שווים שווים" שחייבים לדעת בכל הנוגע לחוזה העבודה ולחופש העיסוק שלנו

דוד בהרצאתו מעביר את המומחיות המקצועית שלו באופן קל להבנה וליישום הן על ידי עובדים והן על ידי מעסיקים. התוצאה תהיה בהירות, ידע וצמצום מחלוקות משפטיות בין הצדדים, תוך כדי יצירת איזון בין הצדדים.

01:39:02 // שעה שלוש ושתים ושתי שניות

בבהרצאתו סוקר עו"ד בכור את ההיבטים המשפטיים המרתקים בתחום דיני העבודה אשר רלוונטים לעובדים ולמעסיקים, החל משלבי קליטת העובד, שעות העבודה המותרות, סיום העסקה, חוק עבודת נשים וכן חידושים רלוונטים בולטים בתחום. כל זאת על רקע סקירת החוקים המשפטיים, מה עומד מאחוריהם. כן ירצה על תקדימים מרתקים ממשפטים שהתנהלו בבתי המשפט אשר חשובים לעובדים ומעסיקים בישראל.

בהרצאתו זו, נלמד כללי "עשה ואל תעשה" בראיון העבודה, נלמד על שוויוניות בקבלה לעבודה, חובות בקליטת עובד לאחר ראיון עבודה, ונוסח של הודעות רשמיות, מה שעות העבודה המותרות במשק ומהם החריגים, חוקים ותקנות בנושא שעות נוספות, סנקציות ועונשים, לרבות אחריות מנהלים, פיצויי פיטורין, הפסקה בין משמרות, סיום העסקה- כללים ונורמות, משיכת כספי פיצויים, זכויות הוריות, כללים ייחודים שקשורים לעבודת נשים, פיצויי עובד שיצא לחל"ת, הליכי פיטורין כולל שימוע ודגשים חשובים בחוזה עבודה.

פירוט נושאים:

- קליטת עובד- שלב ראיון העבודה
- איזה שאלות מותר ואסור לשאול בראיון עבודה
- חוק שיוויון הזדמנויות בעבודה
- קליטת העובד לאחר ראיון העבודה
- הודעות רשמיות למועמדים לפי חוק
- שעות עבודה ומנוחה
- מסגרת שעות העבודה המותרת
- מה הרגולציה הנובעת לשעות עבודה נוספות
- סנקציות ועונשים
- אחריות מנהלים
- צו הרחבה בדבר קיצור שעות העבודה
- עבודה ביום מנוחה
- חופשות וחגים
- פסיקות רלוונטיות
- קיזוז של ימי עבודה בחסר מול גמול שעות נוספות.
- שינוי אופן חישוב פיצויי הפיטורים לעובד שעת(ביטול הלכת סנונית)
- הפסקה בין משמרות
- סיום העסקה של עובד
- הליך שימוע
- זימון לשימוע
- מכתב סיכום שימוע
- החלטה בשימוע
- הודעה מוקדמת
- משיכת כספי פיצויים
- חוק עבודת נשים
- כללים ורגולציה לעניין חופשת לידה
- שעות הורות
- פיטורי עובד שיצא לחל"ת
- חופשת לידה
- חופשת אבהות
- חידושים בתחום דיני העבודה
- תעודות מחלה
- תקנות המצאת תלוש שכר לעובד באופן אלקטרוני
- הנחיות הרשות להגנת הפרטיות בדבר שימוש במצלמות במקום העבודה ובמסגרת יחסי העבודה
- טיפים חשובים לפני חתימה על חוזה עבודה
- הגבלת עיסוק ותקופת צינון

דיוויד סלומון



דיוויד יועץ ארגוני מקצועי שייעץ לתאגידים גדולים במשק הישראלי ושיפר תהליכי רווחיות בחברות על בסיס ידע עשיר והבנת העולם הארגוני על בוריו.

בהרצאה יסקור דיוויד מקרי בוחן ויציג דוגמאות לקשיים ובעיות נפוצות של עסקים וחברות. הוא יגיש הצעה לפתרונות. כן ירצה על התמודדות עם אתגרים בסביבה תחרותית, קשרים בין אורגנים ומחלקות שונות בארגון, וחיובות עבודה בסינרגיה. דיוויד יציג את מוסר ההשכל, ואת חשיבות הסתגלות לשינויים, ושימת דגש על אינטליגנציה רגשית.

בהרצאה זו נצעד עוד צעד לקראת "המטרה האולטימטיבית" – התקדמות בארגון, נבין את הדרך הנכונה להתקדם בארגון ונרכוש "סל עצות מקצועיות", עם הבנה אסטרטגית של שרשרת פעולות שמובילות להצלחה.

ברגע שנכיר את הארגון מהפרספקטיבה המיוחדת הזו מהמשקפיים של היועץ הארגוני ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון שמשפיעה באופן ישיר על הקידום שלנו, ונלמד את הפעולות הנכונות שחשוב לעשות בכדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. לאלו המעוניינים בכך, נכיר יותר טוב את עולם התוכן העשיר של היועץ הארגוני.

ההרצאתו מבוססת על היכרות מעמיקה של מבנה הארגון, על הצלחות וכישלונות של ארגונים. דיוויד סלומון הוא בעל ניסיון עשיר שנשאב משנות ניסיון רבות בליווי ארגונים בישראל, היכרות מעמיקה של ספרות מקצועית רלוונטית, שיטות עבודה ניהוליות, בניית תהליכי עבודה נכונים וטיפול בבעיות "מהשורש", הוא יודע לתת פתרונות ולהתגבר על אתגרים עסקיים. בהרצאתו, הוא מתאר, בתבונה וברגישות את "מפת הדרכים" לטיפול עקבי בסולם הארגוני מהיום הראשון.

בהרצאתו יסקור דיוויד 21 שלבים המרכיבים את "מפת הדרכים" לטיפול עקבי בסולם הארגוני. בין הנושאים יכללו בדיקת אפשרויות קידום בארגון טרם תחילת עבודה, חשיבות פיתוח כלים אישיים ומקצועיים, מוטיבציה ומקצועיות ככלים חשובים לקידום, חשיבות מתן פתרונות אפקטיביים ממוקדי מטרה לגופו של עניין, מיצוב ומיתוג כפוטנציאל לקידום, בניית מרכז קשרים, קבלת אחריות נוספת, בנית מקצועיות המבוססת על שליטה במידע והיכרות הסביבה הארגונית והתחרותית, הכרה והוקרה כשלב בדרך לקידום. כל זאת, לרבות סקירת טיפים וקבלת כלים יישומיים ליישום מיידי בפרקטיקה וסגנונות ניהול.

01:43:42 // שעה וארבעים ושלוש דקות וארבעים ושתיים שניות

פירוט נושאים:

- שני וקטורים לטיפול בסולם הארגוני
- ארגון צעיר מול ארגון מבוגר- אפשרויות קידום
- מיומנויות ומוטיבציה
- מיצוב ומקצועיות ככלי לקידום
- אתגרים, בעיות, פתרונות- "הנוסחה המנצחת"
- מיצוב כפוטנציאל ניהולי
- בניית מרכז קשרים בארגון
- משימות נוספות- התנדבות או מעמסה
- מנהל כמקדם
- מה מותר ומה אסור להגיד למנהלים בכירים בארגון?
- היכרות עם נתונים אובייקטיבים כלכליים ככלי לבניה יחידה עסקית
- הפגנה חיצונית של רצון לקידום- נכון או לא נכון
- חשיבות קבלת הערכה
- למידה עצמית ותקשור
- ארבעת סוגי המנהלים לפי אדיג'ס
- חשיבות הופעה חיצונית וביצוע פרזנטציות
- חשיבות היכרות הסביבה הארגונית
- הבדל בין ארגונים גדולים לארגונים קטנים
- גורמים שפוגעים בארגון
- שוק משתנה והסתגלות לשינויים
- אינטליגנציה רגשית
- דגשים בקבלת החלטות



דיוויד סלומון



היכרות עם תופעת הפוליטיקה הארגונית חשובה מאד שכן מהווה חלק בלתי נפרד מעבודה בארגונים, יחד עם זאת לא תמיד מדברים או מתייחסים לנושא זה באופן גלוי.

חשיבות התייעוד, הכנה מוקדמת, חשיבות ואופן איסוף מידע. איך קיו מול אינטליגנציה רגשית, הסתגלות לשינויים, חשיבות שמירה על איזון, תקשור נכון של הצלחות, נוקשות מול צניעות במקום עבודה, דוגמאות לאנשים שהצליחו וכשלו במסגרת הפוליטיקה הארגונית ועוד.

בין השאלות שנשאל דיוויד וענה עליהן היו: איך נכון להתמודד עם תופעת הפוליטיקה הארגונית בארגון? כמה חשוב להכיר את מוקדי הכח והאינטרסים שלהם? כמה חשוב לייצר קשרים בארגון?

אלו מיומנויות צריך לפתח? איך נמנעים מפוליטיקה שלילית? כמה חשוב להימנע מהשמצות? איך אפשר להתקדם? איך נכון לקדם מהלך ולרתום את כולם איתי? איך נכון לאסוף מידע? כמה חשובה הכנה מוקדמת? מה צריך לעשות שהשם שלי יעלה שבוחנים מועמד לקידום? מי יכול לטרפד קידום? אלו דברים מונעים קידום?

חשוב להבין כי הנחת היסוד הינו לשמור על ערכים טובים של יושר, הגינות, איכות ומקצועיות, אך בד בבד יש להכיר את תופעת הפוליטיקה הארגונית.

עובדה ידועה היא שלא תמיד עובדים איכותיים, טובים, ישרים, מקצועיים, חרוצים ומוכשרים מתקדמים בארגון מסיבות אלו בלבד וקיים צורך לפתח כישורים חברתיים, לפעול נכון במסגרת קונפליקטים ולדעת להתנהל באופן מיטבי במסגרת תופעת הפוליטיקה הארגונית בכדי להתקדם בארגון.

עובדה נוספת היא שלא פעם מנכ"לים בארגונים מקיפים את עצמם "באנשי שלומם". פוליטיקה ארגונית בפועל מהווה מרכיב חשוב אשר עשוי להוביל באופן ישיר להצלחה או לכישלון של ארגון ושל אנשים.

פוליטיקה ארגונית באה לידי ביטוי באמצעות פעולות אשר ננקטות לדוגמא על ידי עובדים ומנהלים בארגון אשר מטרתן הינה קידום אינטרסים ולעיתים על חשבון עובדים נוספים בארגון.

האם פוליטיקה ארגונית שלילית או חיובית? לשאלה זו יש דעות שונות, אך חשוב להכיר את ההיבטים השונים לנושא.

בהרצאה יסקור דיוויד נושאים כמו מהי הפוליטיקה הארגונית? איך מתייחסים תאורטיקנים שונים לנושא? "חשבונות פוליטיים", פוליטיקה ניהולית, שיטות השפעה כוחניות של מנהלים על עובדיהם, חשיבות שמירה על ערכים טובים, חשיבות יצירת קשרים בארגון, היכרות של עובד חדש עם הסביבה הארגונית והפוליטיקה של הארגון,

01:10:22 // שעה ועשר דקות ועשרים ושתיים שניות

פירוט נושאים:

- תופעת הפוליטיקה הארגונית
- הצד החיובי של הפוליטיקה הארגונית
- הצד השלילי של פוליטיקה ארגונית
- מהו אקט פוליטי?
- שלושה מישורים לפוליטיקה הארגונית
- איך מתייחסים תאורטיקנים לסוגיה?
- תאוריית הצללים
- חוק החשבון הפוליטי
- פוליטיקה ניהולית
- שיטות השפעה כוחניות של מנהלים



"האנשים הם הארגון" - פיתוח אנושי כמפתח לפיתוח מקצועי וארגוני



דן קריסטל

דן קריסטל, M.A. הוא מומחה למידה והדרכה ובפיתוח הון אנושי. הוא בעל ניסיון עשיר ומגוון הן במערכת החינוך והן בחברות ועסקים שונים. המומחיות של דן היא בפיתוח, ניהול והוצאה לפועל של תהליכי למידה והדרכה ממוקדים ומדויקים המביאים לשיפור ביצועים אנושיים ועסקיים. ממוקדים - בתכנים, באנשים, בתוצאות, ומדויקים - מבחינה מתודית.

השקעה בידע מובילה להזדמנויות חדשות, מקצועיות והפיכה לסמכות מקצועית בתחום העיסוק. הדבר מאפשר גם קידום מקצועי, וכל זה תוך הקשבה אקטיבית לזולת. פיתוח ארגוני כולל, לרוב, זיהוי ואפיון צרכים, הגדרת מדדי הצלחה, יצירת מרחב ארגוני מתאים, יישום, מדידה והערכה. כל אלו יביאו לשיפור מיומנויות מקצועיות וביצועים, בנית אקלים ארגוני מיטבי וחיזוק מותג המעסיק וגידול "בשורת הרווח".

מהרצאתו של דן תלמדו כיצד אפשר למצב ולממש את עצמכם כמומחים בתחום, כך שהקריירה תתפתח באופן מיטבי ויפתחו הזדמנויות חדשות, פיתוח אנשים ופיתוח הארגון. נלמד גם ליישם תכנית הדרכה פנים ארגונית.

בניה נכונה של תהליך ארגוני באמצעות שימוש בערוצים יעילים, מערכת אוטומטית זמינה בכל רגע נתון ועומק מקצועי יביאו לכך שכולם ירוויחו - גם המנהלים וגם העובדים. הזמן יהיה שווה יותר, הזמן קצר והמלאכה מרובה.

01:55:16 // שעה וחמישים וחמש דקות ושש עשרה שניות

השכיל להבין, שהבסיס הנכון והאיתן להצלחתן של חברות הוא ניהול הידע הארגוני "כמשאב השקוף לצמיחה עסקית" לצד ניהול משאב הידע הארגוני.

דן מומחה בבניית תכנית לימוד ארגונית, המהווה תשתית ללימוד והכשרה של עובדים בכל הרמות ודרגות השכר, וכן לפיתוח חומרי הדרכה וחומרי לימוד.

דן השכיל להבין שהדבר החשוב ביותר בארגון הוא האנשים, "האנשים הם הארגון". "והמפתח להצלחה" טמון בחיבור אנשים לארגון. בעקבות תובנה זו הבין שהפיתוח האישי, המדויק והמקצועי של האנשים בארגון, מפתח לא רק אותם, אלא גם את הארגון. לכן, ההשקעה באנשים ובפיתוח שלהם היא ההשקעה המשתלמת ביותר, והתשואה עליה היא הגבוהה ביותר.

יכולת למידה עצמית של עובדים, לצד כישורים רבים, הפכה להיות מרכיב חיוני בהצלחה. על כך יעידו מנהלים, מראיינים ומגייסי עובדים רבים בישראל, הן בעסקים קטנים והן בחברות גדולות, תוך כדי שימת דגש על למידה עצמית עצמאית ויכולת להתמודד עם שינויים וטכנולוגיות חדשות. לאמץ טכנולוגיות וכל אלו בגדר הנרכש.



פירוט נושאים:

- מה הדבר החשוב בארגון?
- מיומנויות חשובות בעולם העבודה
- למידה עצמית ככלי לקידום קריירה המקצועית
- חשיבות סיגול יכולת הקשבה אקטיבית
- יסודות לתהליכים של לימוד פיתוח ארגוני
- הסתגלות לשינויים ואימוץ טכנולוגיות
- למידה ככלי לשיפור מיומנויות מקצועיות
- חשיבות בנית אקלים ארגוני מיטבי
- חיזוק מותג המעביד כנגזרת מבנית תכניות הדרכה טובות
- כיצד בונים תכנית הדרכה ולמידה לארגון?
- מה המתכון המנצח לבניית תכניות הדרכה בארגון? אבני בוחן
- "מפתחות ההצלחה" לבניית תהליך למידה בארגון
- ההבדלים המובנים בין הדרכה ללמידה
- תחקיר אירוע ככלי ללמידה
- דוגמאות למסגרות לימוד המפתחות ידע
- תכנית חונכות למנהלים צעירים
- מה התוצרים האופטימליים לתהליכי הדרכה
- מקורות מרכזיים שבהם נמצא הידע הארגוני
- הידע המדובר, הידע הכתוב ומה שביניהם
- מה מאפשר ניהול נכון של הידע הארגוני?
- מיפוי תהליכי עבודה, תיאור וחילוף הידע הרלוונטי ככלים לבניית תהליך ארגוני מעולה

על קבלת החלטות וניהול משברים

דן קריסטל



"קבלת החלטות" פוגשת אותנו בכל תחומי החיים ובעבודה על בסיס יומיומי - מה ללבוש? מה לאכול? מהיכן לנסוע? מה ללמוד? באיזה תחום לעבוד? האם לקבל את הצעת העבודה למשרה הזו? כניסה לשווקים חדשים?

בהרצאה נלמד מדוע פורץ קונפליקט, ומה נכון ואיך נפתור אותו. כן נלמד שעדיף לפתור קונפליקטים ולא לנהל אותם. בתוך כך נלמד על מודלים וכלים שונים לניתוח האירוע והתייחסות אליו. אלו יכולים לסייע במיתון עוצמת הקונפליקט. למשל על ידי מודל אפר"ת ומודל שאילת השאלות. תקשורת בינאישית אפקטיבית אמפטית ואסרטיבית, יכולה לא רק להביא לסיום הקונפליקט אלא אף למנוע את פריצתו. כן נלמד כיצד ניתן, בסופו של דבר, לצאת מכל קונפליקט במצב של win-win, אם ורוצים בכך.

דן קריסטל הוא מומחה למידה והדרכה, פיתוח הון אנושי וארגוני. הוא מלווה מנהלים וארגונים בתהליכי למידה וצמיחה אישיים, מקצועיים, ארגוניים ועסקיים. הוא משמש כדירקטור במספר ארגונים יותר מעשרים שנה. בהרצאתו, הוא משלב בין ידע תיאורטי, ידע המבוסס על ניסיון מעשי, ליווי מנהלים, וכלים יישומיים, עדכניים ורלבנטיים לקבלת החלטות ולפתרון קונפליקטים.

בהרצאה יתייחס דן לשאלות כגון: האם קבלת ההחלטות שלנו היא יותר מבוססת-רגש או שכל? כיצד ניתן להימנע מקונפליקט? מה צריך לזכור כשמתקשרים בווטספ/בכתב במדיות החברתיות? כיצד ניתן לקבל החלטה מושכלת ו"קרה" עד כמה שאפשר? כיצד נכון להשקיע בעצמך כדי לבנות את מסלול הקריירה בעבודה.

כל השאלות הללו הן דוגמאות לקבלת החלטות ניהוליות שונות. כאשר לרוב עלינו לקבל ההחלטות "כאן ועכשיו", אך פעמים רבות אנו מגיעים לסיטואציה ללא הכנה מוקדמת.

רוב ההחלטות בחיינו מבוססות על בחירה בין אפשרויות. הבחירה היא פעמים רבות על בסיס רגשי, אוטומטי, עם או בלי אינטואיציה, ולא באופן מסודר. חלק מהאנשים נמנעים לקבל החלטה, יש לזכור כי "להחליט שלא להחליט" גם היא החלטה. לעיתים, המצב מחריף, ואנשים נקלעים לעימותים, העלולים להביא לידידה בתפקוד ובמוטיבציה, ואף למנוע קידום במקום העבודה.

הקונפליקטים אשר אנו מעורבים בהם, במקום העבודה, יכולים להיות בין-אישיים, קבוצתיים או בין-קבוצתיים (בין קבוצות/מחלקות שונות). הקונפליקטים פורצים, בדרך כלל, כאשר לפחות אחד הצדדים מבקש לקדם את האינטרסים שלו והצד השני חווה זאת כפגיעה בו.

מצבים כאלה מולידים תסריטים שונים, על פי התגובה לאירוע הקונפליקט - החל מניתוק מגע והימנעות מעימות, ועד להסלמה מהירה עד כדי פיצוץ. ובכן כיצד נכון להגיב בסיטואציה שכזו?

פירוט נושאים:

- קבלת החלטות, מהי?
- איך קבלת החלטות משפיעה על ההתנהלות השוטפת שלנו?
- מה קורה כשהמצב מסלים ומדרדר ומתפתח קונפליקט?
- כמה החלטות אנחנו מקבלים ביום?
- כיצד לרוב מתקבלות החלטות?
- קבלת החלטות, בחירה בין אפשרויות, האומנם?
- מאזן רגשי מול שכלתני בקבלת החלטות והשפעתו על מימד הזמן
- "רציונאליזציה" בקבלת החלטות
- ארבעת "כשלי החשיבה" של פרקינס וסווארץ
- בניית "מפת חשיבה"
- ששת כובעי החשיבה של דה בוו
- פתרון קונפליקטים או ניהול קונפליקטים
- הנחות יסוד בניהול קונפליקטים
- הגדרות ומאפיינים של קונפליקטים
- סגנונות שונים לפתרון קונפליקטים
- מהי תקשורת?
- מהי תקשורת בינאישית?
- דרכי התקשורת שלנו עם אנשים
- מרכיבי תהליך התקשורת
- תקשורת אמפתית אסרטיבית

מירב קורן



כולנו מכירים את האמרה המפורסמת: "תמונה שווה אלף מילים", זאת לצד העובדה שרושם ראשוני נקבע בשניות הראשונות.

בהרצאתה תקנה מירב "טיפים שווים" אשר יובילו לחסכון אדיר בזמן, עם רמת דיוק ואפקטיביות גבוהה. זו הזדמנות נהדרת "לצלול" לתחום המרתק של העיצוב הגרפי בפרסום.

נוכל לרכוש "מצפן הצלחה" בעולם הפרסום, על ידי הכרת האמצעים הבאים: הכרת מושגים חשובים בעיצוב גרפי, שימשו בין אם מעצבים באופן עצמאי ובין אם עובדים מול גרפיקאים, סקירת עקרונות מנחים בשיווק ופרסום מסורתי ודיגיטלי, הבנת ההבדלים בין הכנת חומרים לדפוס ולדיגיטל, היכרות עם כלים יישומיים, ובהם מאגרי תמונות, פונטים וכדומה. התוצאה הסופית- מסר פרסומי מדויק.

ההפועל היוצא הוא החשיבות הרבה של מיתוג ופרסום. לדוגמא אם משיקים קמפיין, מראהו עשוי להשפיע על מספר הלקוחות שיבקשו לקבל מידע. מראה הפרסום קובע גם את יעילותו וכמה מכירות יהיו כתוצאה ממנו. דבר אשר קריטי בחברות מסחריות שאינן מוסדות ללא כוונת רווח.

מירב, בעלת ניסיון עשיר בעיצוב גרפי, תסקור בהרצאתה עקרונות חשובים מתחום המיתוג ותעביר טיפים יעילים ושימושיים, וטכניקות יעילות המתחברות להפקת מודעה פרסומית טובה. הכנת המודעה כפופה לאביוזרים של קידום מכירות, כמו כרטיסי מיתוג דיגיטליים, וואטס אפ עסקי. אפשרויות ופרסום מסורתי מול דיגיטלי.

בהרצאתה, תתייחס מירב, גם למושגים טכניים חשובים המלווים אותנו בעבודה השוטפת. היא תסקור כלים טכניים חשובים ואפליקציות המותאמים לעיצוב עצמי. תמחיש את רשימת "עשה ואל תעשה", למעצב גרפי. הכל, כדי להשיג את התוצאה הטובה ביותר של פרסום איכותי ויעיל.

00:52:08 // חמישים ושתיים דקות ושמונה שניות



פירוט נושאים:

- למה לי להיות מותג?
- איך הופכים למותג?
- איך ניתן להדגיש את המותג?
- איך מתחילים לייצר מודעה?
- מה מטרת הפרסום?
- חשיבות פרסום מקנה ערך
- אביזרי קידום מכירות פרסומיים
- כללי שימוש בתמונה אפקטיבית
- כרטיסי ביקור מסורתיים או דיגיטלים
- חשיבות תפעול whats up עסקי
- ערוצי פרסום ואפשרויות פרסום
- זיהוי צרכים וקהלי מטרה בפרסום
- כללי היסוד בפרסום כנסים
- טיפים חשובים לפרסום בעיתונות הכתובה
- פרסום ברשתות חברתיות
- דפי נחיתה, תפקיד ודגשים
- מושגים טכנים שחשוב להכיר
- סוגי קבצים
- רזולוציה, פיקסלים ומה שביניהם
- כללי הזהב שיש לדעת כאשר מעבירים חומרים למעצב גרפי
- אפליקציות מומלצות בפרסום לשימוש עצמי
- אפליקציות מומלצות לעריכת תמונות
- אפליקציות מומלצות לעריכת וידאו

מיתוג עסקים בעולם הגלובלי

ענבר בזק



תחום השיווק והמיתוג עבור רבים מוגדר כאומנות. יש הרבה מותגים בישראל ובעולם וכל אחד מהם "מספר סיפור" וכולל ערכים נלווים.

ליצירת סיפור מותג משמעותי ובר קיימא. בנוסף, תציג ענבר בהרצאתה, כלי עבודה שיסייעו בבניית מותגים. היא תציג תהליכי מיתוג של חברות גדולות בארץ ובעולם. כן תבחן באלו מקרים ומצבים נדרש מיתוג מחדש וכיצד מתמודדות חברות בינלאומיות עם "שאלת מיליון הדולר", גלובלית או לוקאלית.

כמו כן נבין, מהם תפקידי מחלקת השיווק והמרקום, איך מחליטים אילו סקרי שוק לעשות ואיך מקבלים החלטות שיווקיות על בסיס המחקרים, אלו מחקרים מתאימים לשלבים שונים במיתוג ובשיווק, איך מתכננים תכנית שיווק והשקה, ואיך מנהלים פרויקט שיווקי עם תקציב של מיליוני שקלים אלו יהיו נקודת פתיחה מעולה להבנה מעמיקה בתחום השיווק והמיתוג. בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל השיווק בארגון, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום השיווק והמיתוג.

נלמד מענבר, מה חשוב לדעת כדי להיות מנהל שיווק מעולה, ומאידך איך יש להתנהל מול מנהל שיווק בארגון: מה חשוב לז? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בעבודתנו בהתנהלות מול מנהל השיווק בכל הנוגע לעבודה שלנו. איך ליצור איתו קשר כולל העברת מסרים נכונים בישיבת הנהלה, שגם מנהל השיווק יהיה נוכח בה.

בניית סיפור מותג נכון אשר בתוכו טמון ערך מוסף ייחודי, עשוי להשפיע על תפיסות ובתוכו כלולים ערכים מותאמים והכל על בסיס ניתוח צרכים מדויק של לקוחות ובדיקה מקיפה ומעמיקה של מחקרי שוק. לאחר מכן ננהל השקה נכונה, תקציב והליכי מיתוג מחדש במקרים מסוימים. מנהל שיווק ומיתוג מאופיין ביכולות אנליטיות ויצירתיות רבה.

בהרצאה מרתקת זו נצלול אל נבכי עולם השיווק. הבנה מעמיקה של תהליכי שיווק "מהשורש" והיכרות עם תהליכי השיווק והמיתוג מא' ועד ת', יאפשרו לנו להבין איך נבנים מותגים מצליחים בזירה הישראלית ובזירה הבינלאומית. מניסיונה העשיר, ענבר תלמד אותנו "פורמט מצליח" עם חיבור יעיל לפרקטיקה, באמצעות תשובות מעמיקות והסברים מפורטים עם דיוק ואפקטיביות, שימוש בכלים יישומיים ושלל עצות מקצועיות. כל אלו ילמדו כיצד לבנות סיפורי הצלחה בעבור מותגים בישראל.

הדרכה יעילה זו, נובעת מהבנה אסטרטגית מעמיקה וניסיון עשיר, על רקע של שלל מקרי בוחן ודוגמאות מרתקות, כוללת סקירה רחבה על מיתוג ושיווק. בהרצאה זו תלמד ענבר מה חשיבותם של מותגים, וכיצד ניתן לבצע תהליך מיתוג יעיל ומדויק. כן תלמד מהו "סיפור המותג" וכיצד לספרו. נבין, איך מותגים יכולים לייצר ערך מוסף בשוק תחרותי, ואיך תהליך מיתוג יביא לשיפור התוצאות העסקיות לטווח ארוך, כולל הגדלת המכירות והרווח וכן מה העקרונות

ברגע שנכיר את התפקיד הזה ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון שמשפיעה באופן ישיר על הפעולות שנעשה כדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. לאלו המעוניינים בכך, נדע האם מתאים להם להשתלב כמנהלי שיווק בארגונים. היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד, תאפשר "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות.

02:52:00 // שעותיים וחמישיים ושתיים דקות

פירוט נושאים:

- מיתוג בראיה היסטורית
- מהו סיפור המותג ולמה הוא חשוב?
- בחינת מקרה בוחן אמרי ויפלה
- בחינת מקרה בוחן דנונה
- מה היתה הטעות המרכזית בהשקה?
- כיצד אפשר לייצר ערך מוסף באמצעות תהליכי מיתוג?
- מקרה בוחן פולי עם שימת דגש על מטרות מיתוג, סביבה תחרותית וערכי מותג
- מקרה בוחן טבעול
- חוזקות, חולשות, חסמים, ערכים ומה שביניהם
- למה צריך לשים לב בתהליכי המיתוג
- ארבעת עקרונות היסוד לבניית מותגים
- כלי עבודה שמסייעים בתהליך של בניית מותג
- MARKETING CANVAS ככלי יישומי לבניית מותג
- באילו מצבים נדרש מיתוג מחדש
- מקרה בוחן- טבע נאות
- מיתוג מחדש לאחר משבר עסקי
- מקרה בוחן לורדן, עם שימת דגש על התמודדות עם אתגרים, בניית תהליך אסטרטגי, הגדרת יתרונות מותג מול המתחרים, מהלך פנימי, שימוש בכלי מרקטינג קנבס
- רענון של לוגו ומיתוג מחדש
- גלובאלי או לוקאלי?
- מה הייתה הטעות של סטארבקס
- סיפור ההצלחה של מקדונאלדס
- גיבוש תכנית שיווק והשקה
- מקרה בוחן טבעול לקטנטנים
- שימוש בסקרי שוק לצורך קבלת החלטות שיווקיות
- איך מתכננים תכנית שיווקית ותכנית השקה
- מקרה בוחן- השקת אדום אדום

ענבר בזק



שיווק דיגיטלי הפך להיות מרכיב מרכזי בשיווק עסקים, חברות וארגונים בישראל. יש המגדירים זאת "מהפכה דיגיטלית". הקדמה והטכנולוגיה מביאים אתגרים וגם הזדמנויות ואפשרויות להגדלת פריון ופריחה כלכלית.

הרצאה זו מקנה ערך גדול, מסננת את הפרטים החשובים, ומהווה הזדמנות נהדרת להכיר את תחום השיווק הדיגיטלי ומספקת דלק שיניע תהליכי שיווק חכמים ומתקדמים.

בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל השיווק הדיגיטלי בארגון, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום השיווק הדיגיטלי. נלמד מענבר, מה חשוב לדעת כדי להיות מנהל שיווק דיגיטלי מעולה, ומאיך איך יש להתנהל מול מנהל שיווק דיגיטלי בארגון: מה חשוב לו? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות השוטפת מול מנהל השיווק הדיגיטלי בכל הנוגע לעבודה שלנו בכל תפקיד שנהיה. נלמד גם איך להעביר מסרים נכונים בישיבת הנהלה שגם מנהל השיווק הדיגיטלי נוכח בה.

ברגע שנכיר את התפקיד הזה ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון שמשפיעה באופן ישיר על הפעולות שנעשה בכדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח וכן לאלו המעוניינים בכך, נדע האם מתאים לנו להשתלב כמנהלי שיווק דיגיטלי בארגונים. היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד, תאפשר "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות.

השיווק הדיגיטלי ממוקד יותר ומותאם יותר לקהל היעד וטומן בחובו שלל יתרונות למפרסמים ולצרכנים כאחד.

אנשי שיווק בחברות וארגונים משלבים לרוב בין השיווק המסורתי לשיווק הדיגיטלי, השיווק הדיגיטלי טומן בחובו אפשרויות רבות ומגוונות להגיע אל קהל לקוחות ממוקד ומוגדר מראש.

בהרצאה מרתקת זו, נצלול אל נבכי השיווק הדיגיטלי ונלמד: מהו שיווק דיגיטלי? מה מאפייניו? מה היתרונות של השיווק הדיגיטלי? מה המשמעות של כתיבת תוכן איכותי? נסקור מושגי יסוד מרכזיים ונכיר את ערוצי השיווק הדיגיטלי המרכזיים, נבחן את עקרונות הפרסונליזציה. נבין עד כמה מדיד ומדויק עשוי להיות קמפיין שיווקי בדיגיטל. נלמד כיצד מגדירים הצלחה בפעילות הדיגיטלית ואיך מודדים אותה? וכן איך מחברים באופן מיטבי בין סוגי השיווק הדיגיטלי לבין שיווק רגיל ומה ההבדלים בשיווק הדיגיטלי בין B2B לבין B2C ונקבל הסבר לאיך להשתמש במידע שקיים בערוצים הדיגיטליים ככלי למודיעין עסקי, מחקר ופיתוח.

כל זאת נלמד לצד ניתוח מקרי בוחן של חברות שייצרו יתרון תחרותי משמעותי, הודות לפיתוח כלים דיגיטליים חדשניים.

פירוט נושאים:

- מהו שיווק?
- שיווק לפני ואחרי העידן הדיגיטלי
- שיווק מסורתי
- איך משווקים בעידן הדיגיטלי
- עולם הפרסום לפני ואחרי עידן ה WEB 2
- יתרונות השיווק הדיגיטלי
- יתרונות מול סיכונים
- מונחי יסוד בשיווק דיגיטלי
- קידום אורגני מול ממומן
- מה זה engagement ולמה זה כל כך חשוב?
- מושגים שיאפשרו לנו לנתח קמפיינים: טראפיק, לידים, ROI, CTR וכו
- מה זה שיווק על ידי שותפים?
- מה זה שיווק על ידי מובילי דעה (Leaders וכד')
- איך מגדירים KPI לקמפיינים דיגיטליים ואיך מודדים הצלחה?
- מה הם הנכסים הדיגיטליים ולמה כל אחד מהם משמש:
- אתר תדמית, אתר מכירה, בלוג, פורום
- עמוד חברה ברשתות חברתיות
- קהילות ברשתות חברתיות
- ערוץ יוטיוב
- קידום אורגני מול ממומן
- שיווק על ידי מובילי דעה
- מה המשפיע ביותר על כוונת קניה?
- סקירת ערוצי שיווק דיגיטלי וההבדלים ביניהם
- מדידה בקמפיינים בדיגיטל
- הגדרת הצלחה בקמפיין דיגיטלי
- נכסים דיגיטליים
- מפות חום
- ניתוח קמפיינים בדיגיטל
- הגדרת יעדים
- ניתוח מקרי בוחן
- חיבור אפקטיבי בין אופ ליין ל און ליין
- יצירת יתרון תחרותי
- קמפיינים דיגיטליים חוצי ערוצים ופלטפורמות

ענבר בזק



תחום האיקומרס - מכירות מקוונות באינטרנט צבר תאוצה אדירה בשנים האחרונות ומגפת הקורונה היוותה זרז שטרף את הקלפים ושינה את זירת השוק העסקי מסחרי: התנהגות הצרכנים השתנתה באופן גורף ולקוחות רכשו יותר ויותר דרך אתרי אינטרנט וחנויות דיגיטליות. נרשם גידול שיא בביקושים לרכישות באינטרנט.

הסגרים הממושכים, לצד סגירת שדה התעופה, הובילו לשינוי בהתנהגות הצרכנים, ועלית קרנן של החנויות הדיגיטליות. מנהלי עסקים רבים שהבינו את המצב החדש אימצו תהליכי חדשנות דיגיטליים ואף בנו אתרי מכירה דרך האינטרנט - הרוויחו. העסקים שלא עשו כן, פועלים לעשות כן היום.

בהרצאה זו תסקור ענבר נושאים מרתקים ותענה על שאלות בתחום האיקומרס וביניהם: מגמות באיקומרס בארץ ובעולם, השפעות הקורונה על ענף האיקומרס, סיכונים וסיכויים בניהול פלטפורמת איקומרס, מה צריך לדעת לפני שבונים פלטפורמת איקומרס? טעויות נפוצות שיש להימנע מהן בבניית חנות אינטרנטית, פלטפורמות נפוצות למכירות ברשת - יתרונות וחסרונות של כל אחת מהן: הערכות של הארגון לאיקומרס וגיבוש תקציב שיווק ותוכנית שיווק לפלטפורמת האיקומרס שלכם.

בהרצאתה, תסקור שלל מחקרים מעניינים ותציג מקרי בוחן ודוגמאות מרתקות, שיאפשרו להבין את השינויים הטכנולוגיים והמגמות, באופן שיקנה כלים יישומיים, שיאפשרו להגיע "לשביל הזהב", "לאמץ את הדיגיטל", לנצל הזדמנויות ולהגיע לשיאים כלכליים גבוהים.

אין בהרצאה לימוד טכני של הקמת חנות אינטרנטית.

02:32:28 // טעתיים ושלושים ושתים דקות ועשרים ושמונה שניות



פירוט נושאים:

- מגמות באיקומרס בארץ ובעולם
- איך תדעו האם יש לכם פוטנציאל למכירה באיקומרס?
- סיכונים וסיכויים בהקמה ובניהול של פלטפורמת איקומרס
- עשר הטעויות הנפוצות בהקמת חנויות איקומרס שכדאי להימנע מהן
- מחקרים ונתונים בתחום האיקומרס
- רקע כללי על ענף האיקומרס בעולם
- איקומרס - שיעורי צמיחה
- חסמים נפוצים והתנגדויות
- הבנת הסביבה העסקית
- ניתוח סביבה תחרותית
- היכרות עם פלטפורמות איקומרס מובילות
- כיצד לבחור בפלטפורמה המתאימה?
- היערכות של הארגון לכניסה לאיקומרס
- צ'ק ליסט לאתר מכירות אינטרנטי
- סוגי חנויות שאפשר להקים
- תמחור
- פרסום ושיווק
- רשימה להקמת מערך מכירות אינטרנטית

דני דניאל



פיתוח עסקי בארגונים שייך לתחום הניהול. העובד האמון על תפקיד חיוני זה, מהווה מרכיב חשוב בשרשרת הארגונית הניהולית. כדי להצליח, להתבלט, להוביל יחידה עסקית זו להצלחה עליו לצבור ידע רב על הסביבה העסקית והארגונית, להיות בעל חזון ומעוף, לרכוש כלים מקצועיים תאורטיים ומעשיים, לחקור, לנתח, להעלות רעיונות ולהפיק תובנות ממקורות השראה בספרות, באקדמיה ובזירה העסקית. כל אלו תוך כדי מינוף מקסימלי ושליטה גדולה בנתונים הכלכליים ובמספרים.

דני מציג טיפים יעילים, הבנה אסטרטגית ועומק מקצועי מוכוון תוצאות. כן הוא פותח לנו דלת לתפקיד מעניין ומרתק שמהווה חלק אינטגרלי ובלתי נפרד משדרת הניהול הבכירה, שמאוישת על ידי נושאי משרה בכירים ברוב החברות והארגונים.

באמצעות שלל עצות מעשיות ויעילות, יסקור דני את שלבי העבודה בענף הפיתוח העסקי, יבהיר מה ההבדל בין שיווק ומכירות לפיתוח העסקי, יסביר מהי אסטרטגיה עסקית, ימחיש באמצעות מקרי בוחן מרתקים פיתוח עסקי של חברות שמושתת על בידול מהמתחרים, ילמד "כללי עשה ואל תעשה" בהתמודדות על מכרז, יסביר מהי "אסטרטגית האוקינוס הכחול", יתן הסבר מקיף על יעדים ויישומם בתחומם לפי מודל SMART, יציג דוגמאות לתחשיבי כדאיות כלכלית, יתאר לפרטי פרטים את התכנית העסקית, תכונות אישיות שמובילות להצלחה בתפקיד וסקירה של תהליך פרויקט יזמי.

מנהל הפיתוח העסקי בארגון חייב לעבוד בצורה שיטתית, להיות בעל חשיבה אסטרטגית, מעורב בכל התהליכים החשובים והמשמעותיים בארגון, לתכנן ולנקוט בשרשרת פעולות שיובילו להצלחת החברה כולה.

דני הוביל מהלכים אסטרטגים מיוחדים ופורצי דרך במסגרת תפקידיו. הוא מעביר את עולם התוכן שלו ואת הניסיון העשיר שצבר במהלך הדרך, באופן ענייני ומניח תשתית טובה ללימוד, לפיתוח ולחשיבה יצירתית.

במסגרת הרצאתו סוקר דני את תחום הפיתוח העסקי בארגונים וחברות בישראל כולל איתור ופיתוח קהלים, מוצרים חדשים, כניסה לשווקים חדשים, בדיקת טכנולוגיות חדשות. הוא ממחיש באמצעות מקרי בוחן איתור, סינון, ובחינת עסקאות והזדמנויות, לרבות מכרזים. הוא מתאר חישובי כדאיות כלכלית, ביצועי חקרי שוק, בנית תכניות עבודה אסטרטגיות, ניהול משא ומתן, ייזום ויצירת שיתופי פעולה, ייצור מוצרים משלימים ועוד.

זאת, לרבות שימוש בהעברת מסרים נכונים בישיבת הנהלה, שגם מנהל הפיתוח העסקי יהיה נוכח בה.

ברגע שנכיר את התפקיד הזה ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון, שמשיפה באופן ישיר על הפעולות שנעשה כדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. אלו המעוניינים בכך, יידעו האם מתאים להם להשתלב כמנהלי פיתוח עסקי בארגונים. היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד תסייע "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות.

01:22:48 // שעה עשרים ושתיים וארבעים ושמונה שניות

במסגרת השאלות שנשאל, סיפר דני על תיאור התפקיד וכפיפות בארגון, הסביר על איך נכון לנהל סקר שוק ועוד.

בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל הפיתוח העסקי בארגון, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום הפיתוח העסקי. נלמד מדני, מה חשוב לדעת כדי להיות מחד מנהל פיתוח עסקי מעולה, ומאיך איך צריך להתנהל מול מנהל פיתוח עסקי בארגון: מה חשוב לו? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות השוטפת מול מנהל הפיתוח העסקי, בכל הנוגע לעבודה שלנו בכל תפקיד שנהיה, כל עוד יש קשר איתו.

פירוט נושאים:

- מהו פיתוח עסקי?
- מה תפקידו של מנהל פיתוח עסקי?
- שלבי העבודה
- ההבדל בין שיווק ומכירות לפיתוח העסקי
- אסטרטגיה עסקית
- מקרה בוחן "בניה ירוקה"
- "אסטרטגית האוקיינוס הכחול"
- יעדים עסקיים
- מדידת יעדים
- איך ניתן להגיע להיות מנהל פיתוח עסקי
- מקרה בוחן משרת פיתוח עסקי בחברת נדל"ן
- דוגמא לתחשיבי כדאיות כלכלית
- דוגמא לתכנית פיננסית
- פורמט תוכנית עסקית
- תכונות נדרשות למנהל פיתוח עסקי
- הגדרת תפקיד
- מכרזים
- זרימת תהליך פרויקט יזמי

דני דניאל



מחלקת השיווק הינה אחת המחלקות החשובות ביותר בארגון. תפקידה הוא ליצור ביקושים בקרב קהלי מטרה מוגדרים למוצרי החברה. והעובדים במחלקה פועלים לקידום מכירות המוצר והגדלת הביקושים. בנוסף, פעילות מחלקת השיווק כוללת יחסי ציבור ופרסום תוך קשר ישיר למחלקת המכירות אשר אמונה על המרה של פניות הלקוחות הפוטנציאליים לסגירות ולרווחיות החברה.

בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל השיווק בחברת נדל"ן, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום השיווק, נלמד, מה חשוב לדעת כדי להיות מנהל שיווק מעולה מצד אחד ואיך צריך להתנהל מול מנהל שיווק בארגון מצד שני- מה חשוב לו? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות השוטפת מול מנהל השיווק בכל הנוגע לעבודה שלנו, בכל תפקיד בו נהיה, לרבות העברת מסרים נכונים בישיבת הנהלה שגם מנהל השיווק יהיה נוכח בה.

ברגע שנכיר את התפקיד הזה ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, "חזקים יותר" ונבין טוב יותר את השפה בארגון, שמשיפה באופן ישיר על הפעולות שנעשה בכדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. וכן, נדע האם מתאים לנו להשתלב כמנהלי שיווק בכלל ובחברת נדל"ן בפרט והיכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד תאפשר לנו "לצלוח ראיון" באופן מדויק וביתר קלות.

מנהל שיווק בחברת נדל"ן הינו בעל תפקיד ייחודי. עליו להיות בעל ידע רחב, כלכלי, גם נדל"ני, ולהבין לעומק את "רחשי השוק" ברמת המיקרו וברמת המקרו. עליו להבין את הצרכים של הצרכנים, כי רכישת דירה הינה העסקה הגדולה ביותר שאדם עושה בכל ימי חייו.

תפקיד מנהל השיווק בחברת נדל"ן כולל: פיתוח אסטרטגיות שיווק, תכנון קמפיינים וניתוח מדדי הצלחה, ניהול ופיתוח חשיבה אסטרטגית למהלכים פרסומיים, שיניבו תוצאות, אחריות מבצעים "מקצה לקצה", הכנת תקציב שיווק ושימוש יעיל בו, הפקה וריכוז דוחות תקופתיים והכנת מצגות, בקרה על פעילות הדיגיטל, רכש ומדיה, עבודה מול גרפיקאים ומשרדי פרסום, בחירה וניהול של ספקים, סיוע למנהלי המכירות, אחריות על מראה נקודות המכירה, חקר וניתוח מגמות שיווק.

דני דניאל, בהרצאתו, מוביל אותנו באופן מרתק "אל מסע ללב ליבו של תחום השיווק בחברות הנדל"ן המובילות בארץ", מהרצאתו נרכוש תובנות ותועלות וכלים רבים בתחום השיווק.

01:23:52 // שעה עשרים ושלוש וחמישים ושלוש שניות

פירוט נושאים:

- תפקיד מנהל שיווק
- דרישות ממנהל שיווק ופרסום
- איפה לומדים להיות מנהל שיווק? מה ההשכלה הנדרשת?
- מבנה חברת נדל"ן
- אסטרטגיה שיווקית
- כתיבת תכנית שיווק
- מהו שיווק
- מחקר שוק
- מתחרים
- גיבוש קונספט שיווקי
- מודל SWOT
- תמהיל השיווק
- הגדרת קהל היעד
- הערכות למכירה
- תכנית שיווקית
- משימות משרד המכירות
- הגדרת אופן ביצוע עסקה
- שימוש במערכת ניהול לקוחות
- מדיניות מחירים והנחות
- משרד המכירות
- אסטרטגיות פרסום
- פרסום, יחסי ציבור וקידום מכירות
- פרסום ברשתות חברתיות
- אסטרטגיית פרסום
- מיתוג הפרויקט
- יעדי הפרסום
- אמצעי פרסום
- משרד פרסום
- קמפיין הפרסום
- גיבוש קונספט שיווקי ותכנית עבודה
- מקרה בוחן
- יחסי המרה
- פעולות שיווק משלימות
- הפקת אירועים
- פרקטיקה מחלום למציאות
- שלבי העבודה
- אסטרטגיה שיווקית

חיים הרן



לדעת רבים, מחלקת המכירות היא המחלקה החשובה ביותר בארגון. ניהול נכון של מחלקת מכירות ויצירת קשר נכון עם מחלקת השיווק מובילה להתאמה, התנהלות נכונה, רווחיות ופעילות תקינה של החברה.

בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל המכירות והשיווק בחברות וארגונים, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום השיווק והמכירות. נלמד מחיים, מה חשוב לדעת כדי להיות מחד מנהל שיווק מעולה ומאידך איך צריך להתנהל מול מנהל מכירות ושיווק בארגון: מה חשוב לו? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות השוטפת מול אנשי השיווק והמכירות בכל הנוגע לעבודה שלנו? חשוב ליצור קשר איתו, כולל העברת מסרים נכונים בישיבת הנהלה, שגם מנהל השיווק והמכירות יהיה נוכח בה.

ברגע שנכיר את התפקיד הזה ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, חזקים יותר ונבין טוב יותר את השפה בארגון המשפיעה באופן ישיר על הפעולות שנעשה בכדי להתקדם בארגון ולהגיע לתפקידי מפתח. אלו המעוניינים בכך, ידעו האם מתאים להם להשתלב כמנהלי שיווק ומכירות בארגון. היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד, תקל על צליחת ראיון באופן מדויק וביתר קלות

ניהול נכון של מחלקת מכירות כולל הבנה מעמיקה בנושאים הבאים: אסטרטגית המכירות, יוזמה, הבנה מעמיקה של צרכי לקוח על בסיס מחקרי שוק והתנהגות צרכנים, סדר, ארגון, עמידה ביעדים, ניהול צוות מכירות, חניכה נכונה, יצירת מערך נכון של בונוסים, תגמולים ותמריצים, ניהול נכון והבנה במערכות מידע, ככלים להגדלת המכירות.

בהרצאתו זו, חיים מעביר טיפים מעולים המבוססות על פעולות שנוסו והצליחו בשוק הישראלי. הוא סוקר נושאים מגוונים, בין היתר כמו בחינת מקום עבודה, מקורות מידע גלויים, הליכי גיוס והכשרה של עובד חדש, תהליכי מיון, תהליכי חניכה, ניהול באמצעות יעדים, ניהול ישיבה נכון, ניהול קשרי לקוח, כיצד מעבירים מצגת טובה לעובדים ובישיבות הנהלה, נראות בנקודת מכירה, השקה וכן דגשים חשובים בניהול צוות מכירות.

חיים מעביר את התוכן בצורה טובה, איכותית, מעניינת ומרתקת ומזמין אותנו להכיר לעומק את עולם השיווק והמכירות. בהרצאתו, הוא מעביר שפע של ידע, כלים, תובנות, רעיונות ומקורות השראה, באופן שבו המשתתפים יוכלו ליישם באופן עצמאי. חיים הוא בעל ידע עשיר בתחום השיווק והמכירות ומומחה בזיהוי צרכי לקוחות וניתוח התנהגות צרכנים. פעילותו סוללת את הדרך למפגש עם לקוח מרוצה, לצד הצלחה עסקית מסחרית של החברה. בהרצאתו יקנה שלל טיפים יעילים ויישומים.

03:30:17 // שלוש וחצי שעות ושבע עשרה שניות



פירוט נושאים:

- הכנת פניה לחברה/קבלת תפקיד
- איך לשפר הזדמנויות בקבלה לעבודה
- גיוס, מיון, הכשרה והנעה של עובד- יצירת "מסדרון חניכה"
- ניהול באמצעות יעדים
- ניהול ישיבה
- ניהול קשרי לקוח
- מאגר מידע- כרטיס לקוח
- הכנה וניהול הצגה מנצחת
- נראות בנקודת המכירה
- פרויקט השקה
- מכירה ללקוח קבוע "פנימה והחוצה" sell in, sell out
- ניהול צוות מכירות
- תמרוץ ותגמול עובדים
- תקשורת בינאישית בעסק

מיכל סמילה



רבות דובר על נאמנות לקוחות ועם זאת, רבים רואים ברכיב זה כ-Nice to have באסטרטגיה העסקית של החברה. מנהלי שיווק לעיתים קרובות ממקדים את רוב מאמציהם בגיוס לקוחות חדשים כיוון ורואים בהם את עיקר הפוטנציאל לתוספת הכנסה מידית לחברה.

חוויית לקוח זהו Buzz word טרנדי במיוחד אך גם מונח מקצועי חשוב מאוד באופן בו החברה בוחרת לפעול מול הלקוח. מיכל תבסס את ההגדרה של חוויית לקוח, תתייחס לרכיבים אמוציונאליים ורציונאליים ותלמד אותנו טכניקה פרקטית למיפוי חוויית הלקוח באופן שמאפשר לזהות הזדמנויות במקומות בהם יש פערים בין החוויה שהלקוח מקבל כיום לבין חוויה שהיה שמח לקבל ולשלם עבורה פרמיה נוספת.

תכנית הנגיעות של החברה בלקוח עוברת כחוט השני לאורך כל מסע הלקוח בחברה ולכן חשוב גם לתת את הדעת מה המסרים שאנחנו רוצים לתקשר ללקוח בכל שלב. בחלק זה של ההרצאה מיכל תלמד אותנו למפות את מסע הלקוח בחברה ואת תכנון תקשורת ה-Omni Channel מול החברה. נקבל טיפים לתדירות ועיתוי המסרים מול הלקוח.

ולסיום נצלול לקשר הרגשי של המותג עם הלקוח. איך המותגים המוכרים לכולנו בונים את המיצוב שלהם, מהי טכניקת הקלסטררים ואיך היא עוזרת לנו בבניית מערכת יחסים אמיתית ומניבה עם קהל הלקוחות של החברה.

עם זאת, הפארטו ברוב הענפים הפוך ורוב ההכנסה מגיעה ממיעוט של לקוחות נאמנים. בחברות כמו סטארבקס או שופרסל 70%-80% מהפדיון מבוסס על לקוחות המועדון. כאשר מבינים את ההשפעה המכרעת של אסטרטגיית ניהול הלקוחות הקיימים בחברה נפתח בפנינו עולם שלם ומרתק. תחום זה הוא קרקע פורייה ליצירתיות וחדשנות שיווקית ועסקית, שפירותיה יכולים להיות שיפור דרמטי של הביצועים העסקיים.

מיכל סמילה, בעלת ניסיון של למעלה מעשור בתחום ניהול שיווק בחברות המובילות במשק הישראלי, תפתח לנו צוהר אל נבכי הלב של הלקוח ומכאן לבניית למתן כלים פרקטיים לבניית אסטרטגיה אפקטיבית להעמקת הקשר, ארוך הטווח, של החברה עם לקוחותיה.

בהרצאתה תסקור מיכל את האופן בו יכולה החברה למנף את הקשר שלה עם הלקוחות הקיימים, מהם המדדים בהם ניתן לעשות שימוש כדי למדוד נאמנות לקוחות ולהגדיר יעדים בתחום.

לאחר מכן, מיכל תעמיק בשלושת פילרים מרכזיים באסטרטגיית טיפוח הלקוח בחברה: חוויית הלקוח, Engagement במסע הלקוח וחיבור רגשי למותג.

פירוט נושאים:

- מהי מצבת לקוחות נאמנים ולמה זה חשוב?
- פדיון לקוחות קיימים
- Share of Wallet
- מודל RFM
- יתרונות הדאטה על לקוחות נאמנים
- אסטרטגיית טיפוח לקוח
- מאפייני לקוחות נאמנים
- הגדרת המונח חוויית לקוח
- בידול חוויית לקוח-דוגמא למיפוי הזדמנויות לשיפור חוויית לקוח ועיבוי ערך
- בניית חוויית לקוח מותאמת לסגמנטציית הלקוחות
- רכיבים אמוציונלים ורציונלים בחוויית הלקוח
- בניית תכנית Engagement לקוח מיפוי מסע לקוח
- טיפים בתקשורת החברה מול הלקוח- תדירות, עיתוי, התאמה בין המסרים לשלב במסע הלקוח
- יצירת חיבור רגשי למותג- דוגמאות
- בניית פרסונות



מיכל סמילה



עם השינויים בתחום הריטייל והתפתחות ה-ecommerce, הצרכן מודע למידע הרב שנאסף עליו, הוא לא הולך שבי אחר מותגים ומצפה לקבל חוויה פרסונלית ובעלת ערך עבורו. עולם מועדוני הלקוחות הופך להיות זירה חמה ורוויית התרחשויות מאי פעם. חברות רבות משקיעות את מיטב המשאבים והמאמצים בפיתוח אפליקציות ותכניות נאמנות.

לטובת שימור לקוחות. מה סוגי הרכיבים שניתן לשלב בתכנית נאמנות? כל אחד מדמיון את עולם התוכן הזה קצת אחרת. מיכל תסקור את האפשרויות השונות החל ממנגנוני צבירת נקודות, דרך הנחות מיידיות וקופונים ועד לשירותי VIP ייחודיים.

כיצד ניתן לבנות תכנית נאמנות בעלת רבדים שונים בהם יש מנגנון סבסוד צולב בין הקהלים וכזה שמאפשר להשקיע בכל לקוח בהתאם לרווחיות ממנו בחברה?

הסקירה תכלול טיפים פרקטיים של Dos & Don'ts בגיבוש תכנית נאמנות. ודוגמאות של תכניות נאמנות מובילות כגון סטארבאקס, נספרסו וגודיז של לאומי.

לסיכום, מיכל תתייחס למירוץ החימוש של הארנקים הדיגיטליים ועל הקשר שלהם לתכניות נאמנות.

מיכל סמילה, בעלת למעלה מעשור של ניסיון בתפקידי ניהול שיווק ונאמנות לקוחות בחברות הגדולות בארץ שעברו שינויים דרמטיים בתחום זה בשנים האחרונות, תיקח אותנו לסיור מרתק בעולם תכניות הנאמנות.

בהרצאתה תסקור מיכל את הנושאים שהכי חשוב להכיר בבואכם לבנות תכנית נאמנות או לעבות מועדון לקוחות כדי לשפר את התחרותיות של הביזנס שלכם.

ההרצאה תפתח בביסוס מונחים וההבדל בין מועדון לקוחות לתכנית נאמנות ולמה למעשה צריך את זה. כיוון שמהלכים אלו כרוכים בהשקעה של משאבי כ"א וכסף משמעותיים חשוב להבין שהם מהווים גם מקור צמיחה בפני עצמם. כיצד ניתן למנף מועדון לקוחות כפלטפורמה להגדלת הפעילות העסקית? נלמד כי מטרתה העיקרית של תכנית הנאמנות היא העמקת פעילות בקרב לקוחות החברה בעוד שהערך המוסף שלה הוא יצירת יתרון תחרותי וחסם מעבר

00:38:48 // שלושים ושמונה דקות וארבעים ושמונה שניות

פירוט נושאים:

- הגדרת מונחים- מועדון לקוחות ותכנית נאמנות
- המטרות והערכים המוספים מהשקת תכנית נאמנות
- מנגנונים שניתן לשלב בתכנית נאמנות
- סבסוד צולב, מיקוד קהלים והיקף ההשקעה בלקוח
- סוגי ההטבות שניתן לשלב
- ביטוי לתכנית הנאמנות במסע הלקוח
- מה הפרמטרים באפיון משתלם של מנגנון צבירה
- מקרי בוחן- סטארבאקס
- מקרה בוחן- גודיז
- מקרה בוחן- נספרסו
- ארנקים דיגיטליים בישראל
- הקשר בין ארנקים ותכניות נאמנות



מידע תחרותי ממקורות גלויים המסייע בתחרות העסקית



צביקה בזק, רואה חשבון

היכרות עם הסביבה העסקית והמידע העסקי חיוניים להתנהלות התקינה של חברות מסחריות, ארגונים ופרטיים. למידע העסקי קשר ישיר לקביעת מדיניות, תכניות עסקיות, אסטרטגיה וקבלת החלטות בחברות וארגונים.

בהרצאתו צביקה מעביר את המקצועיות והמומחיות שלו כרואה חשבון וסוקר ערוצים יעילים שמאפשרים הפקת מידע עסקי ומודיעין תחרותי ממקורות גלויים באופן שבו נגדיל את "ארגז הכלים האישוי", יתאפשר לתרגם את האמור להמון ערך מוסף כך שיביא לצמיחה עסקית בתחום, כלים אלו יעזרו לנו לקבל החלטות טובות ונכונות בצורה מושכלת ולהגיע לרמת דיוק ואפקטיביות מיטבית.

00:57:58 // חמישים ושבע דקות וחמישים ושמונה שניות

היכרות עם מקורות מידע, איסוף מידע מהימן, בחינה מעמיקה של המידע, שאילת שאלות נכונות ובקשה למידע נוסף בהתאמה, ניתוח המידע העסקי, עיבודו והסקת מסקנות הם מרכיב חשוב ואולי מכריע בקבלת החלטות ובאופן מושכל.

לשימוש נכון במידע מספר מטרות ותועלות ברמה האישית וברמה העסקית מקצועית: החל מקבלת החלטה האם לעבוד בחברה זו או אחרת? האם כדאי להתקשר בהסכם עם ספק זה או אחר? היכרות עם העבר הפיננסי ככלי עיקרי בקבלת החלטה להמשך התקשרות עסקית, היכרות עם נתחי שוק ומתחרים, בחינת רמת סיכון בהתקשרויות ובחוזים ועוד.

חשוב להבין שסדר, ארגון ושליטה במידע ובנתונים הכלכליים מוביל להצלחה עסקית מסחרית. בהרצאתו זו, צביקה סוקר כיצד ניתן למקסם את המידע העסקי ממקורות גלויים? מה מטרות המידע העסקי? אלו מקורות קיימים למידע עסקי? אלו מאגרי מידע קיימים ומה המידע שניתן לשאוב מהם? ובנוסף יתייחס למידע אשר טמון בדוחות כספיים.

פירוט נושאים:

- מטרת המידע העסקי
- איתנות פיננסית מול עבר פיננסי
- נתח שוק ופוטנציאל צמיחה
- מקורות מידע עסקי
- חברות ציבוריות, חברות פרטיות ומה שביניהם
- דוח חיווי אשראי, מהו?
- פירוט מקורות המידע
- מקרה בוחן- דוח חברה בורסאית
- רשם החברות
- נסח חברה מפורט
- תיק חברה
- מאגרי מידע BDI



שיטת ארבעת השלבים להצלחה

קרן מנור



מטרותיו של מי שפעיל בעולם העסקי הן הצלחה בקריירה והגעה לשיאים כלכליים גבוהים, תכנון קריירה לטווח הקרוב והרחוק, מימוש עצמי, הגשמת פוטנציאל עסקי, ביטחון תעסוקתי, קידום ומיתוג אישי, קביעת יעדים אישיים ועסקיים, שיפור יכולות ומיומנויות אישיות והפיכה לסמכות מקצועית, כל אלו מטרות חשובות וברורות השגה.

במסגרת ההרצאה, תסביר קרן במה תלויה מידת ההצלחה בקריירה: מיקוד וקביעת יעדים על רקע מודל SMART, בידול ומיתוג אישי ככלים חיוניים להצלחה, חשיבות נראות ברשתות החברתיות; כיצד יוצרים "נאום מעלית" מעולה ככלי לקידום עסקי; חשיבות התאמה לסביבה ותקשורת עם הסביבה החיצונית. היא גם תסביר איך מתמודדים עם קונפליקט במקום העבודה, איך פותרים בחכמה מחלוקת מקצועית, איך בונים תכנית עבודה ריאלית, יחד עם, בקרה, שיפורים והתאמה.

קרן בהרצאתה מעבירה שלל עצות מקצועיות ששוות זהב, מתווה תכנית פעולה אישית אסטרטגית ויישומית שעושה סדר במחשבה ומקנה כלים יעילים שיעזרו לנו לתכנן נכון את המסלול שיוביל להגשמת החלומות והצרכים ולהגיע לפסגת השאיפות. החלום יהפוך למציאות.

00:34:08 // שלושים וארבע דקות ושמונה שניות

קרן בעלת ניסיון רב - שנים, מגישה לנו בצורה חכמה ושיטתית את שיטת ארבעת השלבים להצלחה שפיתחה, באופן שרבים יגשרו על הפערים ויגיעו להצלחה אישית ועסקית.

שיטה זו תהיה נקודת פתיחה מעולה ומצפן להצלחה עבור אלו שרוצים להשתלב בעולם התעסוקה, לשפר קריירה או להתקדם באופן אישי או מקצועי.

בהרצאתה זו קרן, תשתף את הלומדים בניסיונה רב-השנים כשכירה בחברות גדולות בישראל. היא פעלה במסגרת שדרה ניהולית רחבה וניהלה תקציבים גדולים. היא תציג חיבור אפקטיבי ומעשיר מעולם התוכן של האימון האישי מקצועי, היא תציג באופן קל ליישום את מכלול הכישורים העסקיים והמיומנויות הנדרשים להצלחה, הן בהיבט ארגוני-ניהולי, הן בהיבט של ניהול קריירה והקמת עסק וכמובן באספקט האישי של התמודדות נכונה עם מצבים שונים, קונפליקטים, אתגרים ומכשולים לאורך כל הדרך.

שיטת ארבעת השלבים להצלחה שפיתחה, כוללת כלים יישומיים ומעשיים, שימוש מעשי, שיטתי ונכון בהם עשוי להוביל לפיתוח קריירה מבטיחה, מוצלחת ומשגשגת, הן כשכירים והן כעצמאיים. שיטה זו מבוססת על עקרונות הפסיכולוגיה החיובית ועל מודלים אקדמיים, אימוניים וניהוליים.

פירוט נושאים:

- קביעת חזון
- מיקוד וקביעת יעדים
- חשיבות קביעת יעדים מוגדרים
- הצגת מודל SMART לקביעת יעדים
- חשיבות יצירת בידול
- מיתוג אישי ככלי להצלחה
- רשתות חברתיות בתור חלון תצוגה לעולם
- שפה אחידה במיתוג אישי
- נאום מעלית ככלי להצגת החוזקות בזמן קצוב
- התאמה לסביבה
- התמודדות עם קונפליקטים במקום העבודה- "עצות ששוות זהב"
- תקשורת בינאישית טובה ככלי לקידום במקום העבודה
- תכנית עבודה דירוג, התאמה ושיפור



התנהלות פיננסית בארגון

שי אנג'ל



התנהלות פיננסית נמצאת במרכז העשייה ובמרכז הליבה של ארגונים וחברות בישראל, כל הפעולות האסטרטגיות והעסקיות של חברה נגזרות מתכנון תקציב נכון והתנהלות כלכלית נכונה.

הדבר יאפשר לקבל כלים מעולים ליישום התנהלות כלכלית נכונה והבנה מעמיקה של השדרה העסקית כלכלית.

הבנה עסקית כלכלית חשובה לבעלי תפקידים רבים בארגונים, בכל היחידות והדרגים, לרבות מנהלי ביניים ועבור בעלי תפקידים בשדרה הניהולית של הארגון ונושאי משרה בכירה ולבטח עבור כל בעלי העסקים באשר הם.

בניה נכונה של תקציב וניהולו הנכון, ניהול נכון של תזרים מזומנים, יחסים פיננסיים וניהול סיכונים, לצד הבנה ואפיון של מבנה מחלקת הכספים בארגון, עשויים לתרום רבות לפועלים מטעם החברה ולהגדלה של ההכנסות, שמירה על ההוצאות והפועל היוצא, הגדלה של שורת הרווח.

בהרצאה זו נלמד על תפקיד מנהל הכספים בחברות וארגונים, ניהול נכון והתנהלות נכונה בתחום הכספים. נלמד משי, מה חשוב לדעת כדי להיות מחד מנהל כספים ומאיך איך צריך להתנהל מול מנהל כספים בארגון: מה חשוב לז? מה מעניין אותו? איך הוא יכול להצליח? מה חשוב לנו לדעת בהתנהלות השוטפת מולו בכל הנוגע לעבודה שלנו ולא משנה באיזה תפקיד נהיה, כל עוד יש ממשק איתו, לרבות שימוש בהעברת מסרים נכונים בישיבת הנהלה שגם מנהל הכספים יהיה נוכח בה.

ממחלקת הכספים בארגון, היא האמונה על האחריות הפיננסית ומהווה "עמוד השדרה" הכלכלי של החברה, אותו "צינור חמצן" המאפשר התנהלות תקינה של כל האורגנים והמחלקות השונות, הפנימיות והחיצוניות בחברה.

בעולם הבנוי על נתונים, היכרות עם היסודות והמושגים הבסיסיים בעולם הפיננסי, בניה, ניהול ובקרה נכונה של תקציב ותזרים מזומנים והיכרות עם הדוחות הכספיים, הם הזדמנות "לצאת מהקופסא" ולהסתכל על הארגון באופן שונה. אפשר יהיה להתייחס לפעולות שגרתיות בהקשר של אומדנים כלכליים, והתאמת העבודה כך שתתאים למימד הכלכלי.

בהרצאתו זו יתרום שי מניסיונו העשיר וילמד על התנהלות פיננסית נכונה בארגונים באופן פרקטי ומעשי. הוא יציג את הנושאים הבאים: מבנה מחלקת הכספים בארגון, קישור עם גופים חיצוניים, בניית תקציב ולוחות זמנים,

מעקב מול ביצוע, תזרים מזומנים, גיוס הון ומימון, דוחות כספיים, מאזן, נזילות, יחסים פיננסיים וניהול סיכונים באמצעות שימוש בדוגמאות, תרגילים ומקרי בוחן.

שי מעביר באמצעות עומק מקצועי את הדברים החשובים שחייבים לדעת על התנהלות עסקית פיננסית של חברות וארגונים בישראל.

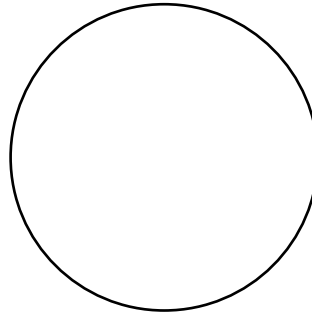
ברגע שנכיר את התפקיד הזה ואת כלל התפקידים בארגון, נהיה מקצועיים יותר, טובים יותר, חזקים יותר ונבין טוב יותר את השפה בארגון שמשפיעה באופן ישיר על הפעולות שנעשה כדי להתקדם ולהגיע לתפקידי מפתח. אלו המעוניינים בכך, יוכלו לדעת האם מתאים להם להשתלב כמנהלי כספים בארגון. היכרות מעמיקה עם תיאור התפקיד תאפשר לצלוח ראיון באופן מדויק וביתר קלות.

01:54:22 // שעה וחמישים וארבע דקות ועשרים ושניים שניות

פירוט נושאים:

- מבנה ארגוני של מחלקת כספים
- ממשקים בארגון
- בניית תקציב
- ניהול תקציב
- בקרת תקציב
- לוחות זמנים להכנה וסיום תקציב
- מיקוד בהכנת תקציב טרם הכנה
- מעקב מול תקציב בפועל
- תרגול יישומי תקציב ובקרה תקציבית
- דוח תזרים מזומנים - על פי דוח תקציב
- מימון
- גיוס הון ומימון-אג"ח, מניות והלוואות
- דוחות כספיים ויחסים פיננסיים
- דוחות כספיים - אתר הבורסה לניירות ערך
- דוחות כספיים מבנה ושימושים
- תפקידו של רואה חשבון מבקר
- "הערת עסק חי"
- מאזן
- תרגול יישומי דוחות כספיים-מאזן
- דוחות כספיים רווח והפסד
- תרגול יישומי דוחות כספיים רווח והפסד
- יחסים פיננסיים
- יחסים פיננסיים - נזילות
- יחסים פיננסיים - רווחיות
- יחסים פיננסיים - מינוף פיננסי
- יחסים פיננסיים - יעילות תפעולית
- ניהול סיכונים בחברה

אלעזר לוין



שיווק ופרסום חיוני לקידום עסקים וחברות בישראל, במסגרת הליכי השיווק ניתן לפרסם גם כתבות תוכן בעיתונות הכתובה ולהעביר ידיעות לתקשורת.

פירוט נושאים:

- כללי כתיבה נכונה לפי ז'בוטינסקי
- מהי מטרת הידיעה?
- חשיבות שימוש נכון בכותרות ובכותרות משנה
- כלל ה W 6 וה- H
- הגדרת ענין לציבור
- חלוקה נכונה לפסקאות ומבנה נכון לכתבה
- שימוש בתמונות ובאמצעים ויזואליים בכתבה
- בחינת מגמות שוק
- מקורות מידע ככלי למחקר שוק
- יחצ"ן, דובר ומה שביניהם
- חשיבות ראיון אישי
- טיפים לגבי ניהול מסיבת עיתונאים

ככתיבה נכונה כאמור מבוססת על עקרונות שנלמדים בבתי הספר לעיתונאות בארץ ובעולם וכן על כישרון רב.

בהרצאתו יסקור אלעזר לוין באופן מרתק את עקרונות הכתיבה העיתונאית, באופן שיוכל להביא אותנו לפרסום כתבות תוכן מוסיפות ערך לעיתונות ככלי לפרסום ושיווק.

בהרצאתו זו ילמד אותנו אלעזר, לחדד את המסר, להעביר בצורה נכונה את החידוש ומה מעניין, להגדיר את המטרה ולחדד מה הידיעה שרוצים להעביר, מה חשיבות שימוש בכותרת נכונה ובכותרת משנה, כללי כתיבה נכונה לפסקה ועוד.

כמו כן, יסקור אלעזר גם מקורות מידע מעניינים שמתוכן ניתן לשאוב נתונים למחקר לפני כתיבה.

אלעזר באמצעות ניסיונו רב השנים, מקצועיותו וכישרונו מקנה לנו סל של כלים ייחודיים ופותח לנו את הדלת לאפיק שיווק ייחודי ומיוחד.

02:25:00 // שעתיים ועשרים וחמש דקות

אסרטיביות וביטחון עצמי, אינטליגנציה רגשית ופסיכולוגיה חיובית

שלמה בורלא



האמונה הרווחת היא, ש - IQ גבוה, לימודים אקדמאיים ולימוד מקצוע מובילים להצלחה. הנחה זו מהווה בסיס טוב, אך איננה מספיקה להצלחה בקריירה ובעולם העסקים במאה ה- 21.

כמו גם, מאפשר סל של כלים ליישום ולעבודה עצמית לצורך פיתוח יכולות אלו שהיום, במאה ה- 21 כל כך חשובות בעבודה.

בהרצאתו זו, יענה שלמה על שאלות כדוגמת איך ניתן לשפר כישורים חברתיים חיוניים אלה? איך לא להתבלבל בין אסרטיביות לתוקפנות? איך אנשים עם אינטליגנציה רגשית מפותחת מתקדמים יותר בעבודה? האם אפשר לפתח אמפתיה? איך באה לידי ביטוי פסיכולוגיה חיובית במקום עבודה? איך אפשר להסתכל אחרת על סיטואציה, לפתח פרשנות שונה מזה האוטומטית ועוד.

01:45:01 // שעה ארבעים וחמש דקות ושניה

אסרטיביות, אינטליגנציה רגשית וחשיבה באמצעות שימוש בעקרונות מתחום הפסיכולוגיה החיובית כבר מזמן הפכו למצרך נדרש ולכישורים חיוניים מוצהרים בעולם העבודה על ידי מנהלי משאבי אנוש ומנהלים רבים במשק הישראלי וזאת בבואם לקלוט מועמדים לעבודה או בבחינת מועמד לקידום.

בהרצאה נהדרת זו, נלמד מהם מרכיבי האסרטיביות, כיצד אסרטיביות תורמת להצלחה בעבודה ונרכוש טיפים שיועילו לנו בדרך לאסרטיביות ולביטחון עצמי בחיים בכלל ובעבודה בפרט. נקבל סקירת אינטליגנציות לפי מובילי דעה בתחום, נלמד מדוע חשוב לפתח אינטליגנציה רגשית? ונעבור על עקרונות חשובים מתחום הפסיכולוגיה החיובית.

שלמה בהרצאתו, מציג באופן מעניין, קולח וברור את הערך החשוב בפיתוח אותם כישורים חברתיים חיוניים, שכל כך נדרשים כיום להצלחה בעבודה. שלמה, נותן תמונה מחקרית וסוקר נושאים אלו באמצעות שימוש בשלל דוגמאות ומקרי בוחן ממחקרים ועקרונות יסוד.

פירוט נושאים:

- כישורים חברתיים נדרשים בעולם העבודה העתידי
- מהי אסרטיביות?
- מהם מרכיבי האסרטיביות?
- אינטליגנציה רגשית מול IQ
- חשיבות פיתוח אינטליגנציה רגשית
- סקירת אינטליגנציות לפי גרדנר
- אינטליגנציה רגשית לפי גולמן
- מודעות עצמית, מוטיבציה, אמפתיה, שליטה עצמית ומה שביניהם
- חשיבה חיובית
- הצגת ביסוס מחקרי לחשיבה חיובית
- טיפים להצלחה בעבודה ובקריירה





el-haneches.co.il

*לשון זכר כמוה כלשון נקבה