



קורס תהליכי - אימון עסקי

מפגשים קבוצתיים לעצמאים ובעלי עסקים קטנים
הכוללים מנטורינג עסקי והעשרה בנושאים הרלוונטיים לניהול העסק

מבנה כל מפגש

חלק א'	העשרה: תיאוריה וחומרים בעולם העסקי
	בחלק מהמפגשים יינתנו משימות עצמיות הקשורות לחומר שהועבר
חלק ב'	משתתפים מעלים בעיה שכרגע מעסיקה אותם בעסק + מנטורינג בהקשר של הבעיה
	בחלק מהמפגשים יינתנו משימות לפי הנושא שעלה

נושאי העשרה במהלך המפגשים

1.	מפגש פתיחה The Connection Model+
	<ul style="list-style-type: none"> • אימון אנשים ואימון עסקים • התבוננות – מודל ההתחברות של בייטסון ערכים ואמונות • הצגה עצמית – למה פתחתי את העסק?
2.	מציאות מול פרשנות + התבוננות על ניהול העסק
	<ul style="list-style-type: none"> • מציאות ועובדות מול פרשנות – מה הסיפור שלי ושל העסק שלי? איך אני יכול לשנות אותו בהתאם לצרכים משתנים? • מודל השע"ה • מה כולל ניהול עסק, והאם אני יכול לנהל הכל
3.	שיווק – כלים בשיווק שמובילים לתוצאות
	<ul style="list-style-type: none"> • ההבדל בין שיווק למכירות • מהות המיתוג וחשיבותו לעסק • אסטרטגיה מיתוגית, זהות מותגית ושפה עיצובית • גיוס לקוחות, קמפיינים שיווקיים, תקציב מול אפקטיביות,

קידום העסק בעזרת Facebook, אינסטגרם ועוד • איך מכינים גאנט שיווק	
שיווק – המשך	.4
<ul style="list-style-type: none"> • מעבר על הגאנטים השיווקיים שהכינו המשתתפים • בסוף המפגש: הצגת מודל ה-SWOT כהכנה למשימה 	
SWOT אישי + תובנות ממגרש המשחקים	.5
<ul style="list-style-type: none"> • כל משתתף מציג את ה-SWOT האישי והעסקי • שיעור בשטח – תובנות ממגרש המשחקים 	
אמונות מגבילות לעומת אמונות מקדמות + רווחים ומחירים	.6
<ul style="list-style-type: none"> • הזדמנויות ואמונות מגבילות לעומת אמונות מקדמות • שחרור מאמונות מגבילות • "רווחים ומחירים" – שלושת ה"חברים" המנהלים אותנו ביום-יום 	
מכירות	.7
<ul style="list-style-type: none"> • חמישה כלים להגדלת מכירה מכל לקוח • מדידת תפוקות והצבת יעדים במכירות • בניית תוכנית פעולה מיידית, לעמידה ביעדי מכירות 	
מטרה מוצבת כהלכה	.8
עקרונות להצבת מטרות מקדמות ובנות-השגה	
דו"חות כספיים	.9
<ul style="list-style-type: none"> • דו"ח רווח והפסד • דו"ח גיול חובות • תזרים מזומנים • התנהלות מול בנקים 	
ניהול תזרים + ניהול תקציב	.10
<ul style="list-style-type: none"> • מעבר על תרגיל הבית: בניית התזרים לעסק • בניית תקציב וניהולו 	
ניהול תקציב + ניהול זמן	.11
<ul style="list-style-type: none"> • מעבר על התקציב שהכינו לעסק • מודל לניהול זמן • מה קורה כשלא מנהלים את הזמן 	
המשאב האנושי ותהליכים ארגוניים בעסק	.12
<ul style="list-style-type: none"> • המבנה הארגוני, הגדרות תפקיד • סוגי ניהול • ישיבות צוות • טיפוסים בארגון meta program 	

ליאת אלקנה

- ❖ מנטורית לעסקים – מלווה ומאמנת עסקים ומנהלים ליצירת שינוי והצלחות.
- ❖ בעלת ניסיון עשיר בניהול חברות בנות עשרות עובדים - במשך 15 שנים הייתה מנכ"ל של שתי מכללות : מדיסין – המכללה לרפואה משלימה, ומכללת אלבאום – הכשרת מטפלים בקש"י תפקוד ולמידה.
- ❖ ב-10 השנים האחרונות בעלת עסק לאימון וליווי עסקי לעשרות עסקים ומנהלים בחברות קטנות ובינוניות.
- ❖ עובדת בשיתוף פעולה כמאמנת בכירה עם חברת GPS לעסקים – [אודות ליאת אלקנה ב-gps לעסקים](#)
- ❖ מרצה לארגונים וחברות בנושאי העצמת עובדים. העבירה קורסים באימון ובליווי עסקי בגומא- המרכז הישראלי לגישור ולאימון וב-gps לעסקים. [אודות ליאת אלקנה בגומא – המרכז הישראלי לגישור ולאימון](#)
- ❖ יוצרת הקורס "[להיות שינוי](#)" לאנשים שרוצים לעשות שינוי בקריירה ולשבור את תקרת הזכוכית של עצמם.
- ❖ בעלת הכשרה רחבה בתחום ה N.L.P , הקאוצ'ינג והליווי העסקי.