

"תכנון והקמה של עסק קטן"

סדנה מעשית ליזם המתחיל

מטרות הקורס:

ההכשרה מאפשרת למשתתף ללמוד כלים וכללים הנדרשים בתהליך תכנון והקמת העסק, תהליך בחינת הרעיון והפיכתו לקונספט עסקי בר-קיימא, גיבוש מודל ותוכנית פעולה פרו-אקטיבית ורישום תוכנית עסקית.

מבנה הקורס: 7 מפגשים בני 4 שעות אקדמיות, סה"כ 28 ש"א.

מחיר: 980 ₪, ניתן לחלק לתשלומים נוחים

לפרטים נוספים ורישום ניתן לפנות לטלפון 09-7602716 (שלוחה 2) או בדוא"ל einat@startup.org.il

סילבוס ההכשרה:

<ul style="list-style-type: none"> • מהי תוכנית עסקית ולמי נדרשת? • אסטרטגיה עסקית לעסק קטן • מיקוד ובידול העסק תוך ניצול היתרון התחרותי • גיבוש קונספט עסקי ייחודי • (כיצד לגשת להכנת התוכנית העסקית – הכרת פרקי התוכנית העסקית) 	<p>מפגש 1: תכנון העסק הלכה למעשה</p>
<ul style="list-style-type: none"> • רישום העסק ובחירת צורת ההתאגדות (עוסק פטור/מורשה, חברה בע"מ) • התנהלות מול רשויות המס – מס הכנסה, מע"מ וביטוח לאומי (הגשת דוחות שנתיים, תכנון מס, תשלומים ומקדמות מס) • סוגי הוצאות בעסק – מהי הוצאה מוכרת ומה לא. <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> • משמעות צורת ההתאגדות בהיבט המשפטי • הסכמים וחוזים, התקשרויות • תשלומים: רישום וקבלת המחאות, גבייה וטיפול בחובות • העסקת עובדים ודיני עבודה • רישוי עסקים 	<p>מפגש 2: רשויות המס, היבטים משפטיים</p>
<ul style="list-style-type: none"> • איסוף מידע באמצעות מקורות זמינים • ניתוח השוק והסביבה התחרותית (ECO SYSTEM) • ניתוח גודל השוק ופוטנציאל המכירות • (כיצד להכין את פרק השוק, התחרות והפוטנציאל העסקי של התוכנית העסקית?) 	<p>מפגש 3: ניתוח שוק, הסביבה העסקית והמיצוב התחרותי</p>
<ul style="list-style-type: none"> • בניית תמהיל שיווק אפקטיבי • ניתוח אמצעים וערוצי שיווק מתאימים (יחסי עלות – תועלת בבחירת אמצעי השיווק המתאימים) • אמצעי שיווק חיוניים לשלב ההקמה • תמחיר והמחירה בראיה שיווקית • (ניתוח אמצעים ועלויות השיווק לתוכנית העסקית, הערכת תכנית המכירות) 	<p>מפגש 4: תכנון השיווק</p>

<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח המשאבים הנדרשים להפעלת המיזם (ניתוח הספקים וכמויות) • ייצור, אספקה, חלוקת תפקידים ומבנה ארגוני (ניתוח עלויות שכר), ספקים וקבלני משנה • השקעות, רכישות - האם לרכוש או לשכור את הציוד? (כיצד למלא את פרק ההשקעות בתוכנית העסקית ולנתח את הפחת) • ביטוח העסק 	<p>מפגש 5: תפעול העסק</p>
<ul style="list-style-type: none"> • כלים לניתוח נקודת האיזון של העסק • יסודות התמחיר והתמחור • דגש על ההבדלים בין הדוחות הפיננסיים השונים (רווח והפסד לעומד תזרים מזומנים) • אשראי לקוחות וספקים • עקרונות לבניית תקציב ותזרים מזומנים לתכנית העסקית 	<p>מפגש 6: תכנון פיננסי</p>
<ul style="list-style-type: none"> • עריכת התוכנית העסקית • בדיקת צרכי המימון של העסק ואמצעי סיוע ליזמים במ.ט.י. רעננה • סיכום הסדנא (שאלות ותשובות). 	<p>מפגש 7: גיבוש וסיכום התוכנית העסקית</p>

מ"י רעננה שומר לעצמו את הזכות לשנות את סדר ההרצאות על פי הצרכים בשטח .

למשתתפי ההכשרה תינתן אפשרות להיעזר ביועץ עסקי, לצורך גיבוש הרעיון ועריכה של התכנית העסקית, והכוונה לצורך ההקמה הפרו-אקטיבית של העסק. משתתף בקורס יוכל להסתייע במספר שעות על פי צרכיו עד מקסימום 10 שעות בעלות של 120 ₪ לשעה. (במקום 200 ₪)
הפגישות תתקיימנה במשרדי מ"י רעננה.