**קורס הכפלת עסקים - סילבוס**

המפגשים ייערכו בימי שני בשעות 11:00-14:00

**14.1, 21.1, 28.1, 4.2, 11.2, 18.2.2019**

מתנ"ס רמות בגין, משה סורוקה, חיפה

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **נושא לימוד**  | **תאריך**  | **מפגש**  |
| צילום מצב- מהי האומנות שלי , כיצד אני מביא אותה לידי ביטוי .מהם המוצרים שלי איפה אני ממוקד ואיפה אני מתפזר.מהם המוצרים הרווחים ומה פחות.במה אני בוחר להיות מומחה.כמה כסף זרוק לי על ריצפת העסק וכיצד אני מרים אותו .מי הם הלקוחות שלי , מהם חושבים עלי , מה אני רוצה שיחשבו עלי, וכיצד יגדירו אותי .מהו המחזור העסקי שלי (בסיס להכפלה ) .  | 14.1.2019  |  1 |
| הצבת יעדים – הצבת העסק שלי כפרויקט חיי.מהו פרויקט? מהם אלמנטים שמרכיבים אותו ?פרויקט כמטרה ויעד מוגדר המדידים בכמות זמן ומרחב.מיקוד גורם הראשון במעלה בעסק.ניהול פרויקטים הגורם שני. | 21.1.2019 |  2 |
| בניית תכנית פעולה – פירוק יעד ההכפלה לגורמים מי?עושה?מתי?מהם האמצעים הדרושים?  |  28.1.2019 |  3 |
| תקשורת אפקטיבית: איך אני גורם ללקוח שלי לקנות ממני, מתי שארצה, וכמה שארצה ואיך מעלים מחירים. תקשורת אפקטיבית משמע – סגירת עסקה.כיצד להעלים התנגדויות.  | 04.2.2019 |  4 |
| מוטיבציה- הקשר בין אינטגריטי – מוטיבציה וביטחון עצמי.כיצד להיות ה"אני" ששווה הכפלה.  | 11.2.2019 |  5 |
|  אינטגריטי – מדידת העיקרון המנחה האם מתקבלות התוצאות בשטח כפי שרצית. האם אני בקצב הכפלה .  |  18.2.2019 |  6 |