**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 |