
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

קורס יזמות לבני נוער - 49682

תאריך עדכון אחרון 03-09-2024

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: הקולג'א; הירושלמי

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר א'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): שרון לויטה-וקנין

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: sharon.lv@innovate.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס: בתיאום מראש

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

- במהלך הקורס הסטודנטים יטעמו מעולם היזמות ע"י הרצאות ולמידת מודלים רלוונטיים. בנוסף, תהיה חלוקה לצוותים והתנסות במיזם משלב הרעיון ועד לפרוטוטיפ שלו.
- הקורס יתנהל בצוותים בדגש על עבודת צוות אפקטיבית, תוך מתן תרומה אישית מובהקת של כל סטודנט.
- הנוכחות בכל מפגשי הקורס (הרצאות ותרגולים) היא חובה וסטודנט שיחמיץ יותר מ-15% ממפגשי הקורס לא יהיה זכאי לקבל ציון או תעודת סיום
- במפגשים בכיתה יתרגלו את המודלים הנלמדים, יציגו את התוצרים ויקבלו פידבק מהמרצה והמתרגל.
- בקורס יעשה שימוש במתודולוגיית והתכנים של תכנית ההאצה המצליחה והפופולרית ביותר בעולם, שהוקמה ופותחה ע"י היזם הסדרתי Blank Steve.

מטרות הקורס:

לאפשר לסטודנטים ללמוד את עולם היזמות ולטעום ולהתנסות בשלבי העבודה הראשוניים של הקמת מיזם. בסיום הקורס הסטודנטים יהיו בעלי ידע תיאורטי ופרקטי בסיסי שאותו יוכלו בעתיד ליישם ביזמות בפרט אך גם בכל תחומי הקריירה בהם יבחרו לעסוק בעתיד.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

בסוף הקורס, הסטודנטים:

- יבינו את התהליך המעורב במעבר מרעיון לפעילות עסקית בעולם האמיתי.
- יבינו מושגים בסיסיים בתחומי החדשנות והיזמות.
- ילמדו לזהות את השוק בו פועלת פעילות עסקית.
- יבינו כיצד לזהות בעיה, הצורך הבסיסי שלה וכיצד לתכנן פתרונות פוטנציאליים עבורו.
- יבינו את המתודה של "הסטארט-אפ הרזה" וכיצד ניתן להשתמש בה לפיתוח פתרון בשוק.
- יבינו מהו מודל עסקי וכיצד להשתמש במודל העסקי החברתי.
- ייצרו את מודל העסקי של פעילות עסקית חברתית.
- ידעו לנסח את הצעת הערך של פעילות עסקית.
- ילמדו את חשיבותם של תוכניות עסקיות וכיצד לנסח אותן.
- ילמדו כיצד להציג פעילות עסקית בהצלחה ובקוהרנטיות לקהל.

דרישות נוכחות (%) :

85%

שיטת ההוראה בקורס:

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

-
1. מבוא לחדשנות ויזמות
 2. זיהוי בעיה וצורך
 3. מחקר שוק
 4. מחקר לקוחות
 5. הצעת ערך
 6. מבוא לעיצוב ופיתוח מיזם
 7. ארגז הכלים היזמי
 8. סטוריטלינג ופיץ'

חומר חובה לקריאה:

1. Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. John Wiley & Sons.
2. Blank, S. *Online Web Repository of Materials*: [<https://steveblank.com/slides/>]
3. Byers, T.H., Dorf, R.C. and Nelson, A.J., (2011). *Technology ventures: from idea to enterprise*. McGraw-Hill.
4. Goldenberg, J., Mazursky, D., & Jacob, G. (2002). *Creativity in product innovation*. Cambridge University Press.
5. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
6. Porter M. E.,(1979) "How Competitive Forces Shape Strategy", *Harvard Business Review*, (Vol. 57, No. 2, pp. 137-145.
7. Ries, E. (2014). *Lean Startup: Founding a company quickly, without risk and successfully* . Redline economy.

חומר לקריאה נוספת:

מרכיבי הציון הסופי :

מצגת / הצגת פוסטר / הרצאה / סמינר / פרוסמינר / הצעת מחקר 40 %
השתתפות פעילה / עבודת צוות 30 %
מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות 20 %
נוכחות / השתתפות בסיור 10 %

מידע נוסף / הערות: