

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

יזמות אימפקט בירושלים- יצירת מרחב בר קיימא - 62980

תאריך עדכון אחרון 14-09-2024

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 4

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: משפטים

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 2026

סמסטר: סמסטר א'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): ד"ר סאמי ארשיד

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: sami.ershied@mail.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס:

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

במהלך הקורס הסטודנטים יתנסו בעולם היזמות ע"י חלוקה לצוותי עבודה והקמת מיזם אימפקט משלב הרעיון ועד לתכנון היציאה לשוק. • מיזמי האימפקט שיפותחו בקורס יתמקדו ביזמות מקומית בירושלים, תוך חתירה ליצירת מרחב משותף ובר-קיימא. • הקורס יתנהל בקבוצות של עד חמישה סטודנטים, עם תפקידים ברורים לכל סטודנט ודגש על עבודת צוות אפקטיבית וסינרגטית, תוך מתן תרומה אישית מובהקת. • הקורס יתחלק לשני חלקים כאשר החלק הראשון יוקדש לגיבוש הצוותים (והרעיון) Exploration (והחלק השני לפיתוח המודל העסקי ומוצר ראשוני) Acceleration - נשתמש במתודולוגיה ובתכנים של תכנית ההאצה המובילה בעולם, שהוקמה ופותחה ע"י היזם הסדרתי Blank Steve.

מטרות הקורס:

מטרות הקורס: • התנסות מעשית בתהליך הקמת מיזם אימפקט • התנסות מעשית באינטגרציה של התכנים שכל סטודנט למד במסגרת לימודיו האקדמיים • היכרות עם עולם היזמות ועולם המשקיעים • תרגול עבודת צוות וניהול פרויקט משותף • תרגול של הצגת מיזם בפני פורום מקצועי רלבנטי

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

בסיומו של הקורס קבוצות הסטודנטים יציגו מיזם עסקי שהם מפתחים במהלך הסמסטר כאשר מיזם מבטא את הבחירה שלהם להקמת פרויקט חדש בירושלים שיש לו השפעה חברתית חיובית.

דרישות נוכחות (%) :

80

שיטת ההוראה בקורס: שיטת הלימוד: • מצגות • לימוד עצמי של תכנים באופן מקוון • שיעורים באופן של למידה הפוכה • עבודה בכיתה • עבודה בצוותים • התנסות בהעברת מצגות דרישות הקורס: • 80% נוכחות • עבודה עצמית לפי המתווה המתואר • עבודה קבוצתית במפגשים בכיתה וביניהם השתתפות פעילה בדיונים בכיתה

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

חלק א' - Exploration : ס גיבוש הצוות. ס קבלת ארגון כלים בסיסי ליזמות. ס סקירת הזדמנויות אימפקט - כל סטודנט יציג. ס מציאת שוק ופתרון פוטנציאלי. ס מצגת מסכמת - הצגת הצוות + שוק + רעיון. חלק ב' - Launchpad Lean The / Acceleration : עיקרי התכנית הם: ס Customer Development Methodology - שבוע בכל המודל וחידוש הראשון מהשבוע החל עסקי מודל בניית - Classroom Flipped - בכל שבוע תצפו עצמאית בבית בהרצאות בהתאם למחקר שנעשה. ס • בין המפגשים תצאו לשטח לראיין לקוחות. ס • במפגשים בכיתה תציגו את ההתקדמות השבועית ותקבלו פידבק מהמנחה/ים. בסוף הקורס כל צוות יציג תכנית עסקית ו בשאיפה הדגמה של מוצר ראשוני.

חומר חובה לקריאה:
Course Online How to Build a Startup (university computers / VPN) warder r
Alexander Oste -Business Model Generation (BMG)

חומר לקריאה נוספת:

מרכיבי הציון הסופי :

מידע נוסף / הערות:

שיטת הלימוד: • מצגות • לימוד עצמי של תכנים באופן מקוון • שיעורים באופן של למידה הפוכה •
עבודה בכיתה • עבודה בצוותים • התנסות בהעברת מצגות דרישות הקורס: • 80% נוכחות • עבודה
עצמית לפי המתווה המתואר • עבודה קבוצתית במפגשים בכיתה וביניהם • השתתפות פעילה בדיונים
בכיתה