

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

הקמת עסק וניהול - 71756

תאריך עדכון אחרון 12-09-2018

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

תואר: בוגר

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: כלכלת סביבה וניהול

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר א'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: רחובות

מורה אחראי על הקורס (רכז): קרן מושליון

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: keren.moshelion@gmail.com

שעות קבלה של רכז הקורס: בתאום מראש

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

הקורס מיועד למי שמעוניין או שוקל הקמת עסק עצמאי. מטרת הקורס ללמד עקרונות תיאורטיים וצעדים מעשיים בהקמה וניהול של עסק מצליח בסביבה עסקית תחרותית.

מטרות הקורס:

הכרות עם מאפייני העסק העצמאי ופרופיל היזם. הקניית ידע בבניית תכנית עסקית ובפרט בניית האסטרטגיה השיווקית, בחינת הכדאיות הכלכלית ומזעור סיכונים לעסק. הכרות עם תהליך פתיחת עסק, דרישות רשויות המס, מקורות מימון, תכניות וכלי סיוע ליזם. הקניית ידע בנושאים הקשורים בניהול השוטף של העסק- שיווק ופרסום, מכירה, בקרה פיננסית ותפעול. הקורס הנו קורס בסיס המלמד עקרונות הקמה וניהול של עסק למגוון רחב של ענפים וסוגי עסקים, כפי שיתבטא בעבודת הסיום בכתיבת תכנית עסקית אישית על פי תחום העניין של כל תלמיד.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

- להשתמש בכלי ניתוח שיווקיים ופיננסים להערכת כדאיות ורווחיות המיזם.
- לגבש את הרעיון העסקי לכדי תכנית עסקית.
- ליישם את הכלים השיווקיים והפיננסים עם הקמת העסק.

דרישות נוכחות (%) :
80%

שיטת ההוראה בקורס: הרצאות פרונטליות ותרגול.

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

- 1- הרצאת מבוא- מאפייני העסק העצמאי ופרופיל היזם. הכרות עם הליך הקמת עסק. ביבליוגרפיה: "תהליך התכנית העסקית" - פרקים 1-2 עמ' 15-25
- 2- חקר שוק- תפקיד השיווק, ניתוח שוק, פילוח שוק. מאפייני קהל/י יעד וניתוח צרכים. ביבליוגרפיה: "תהליך התכנית העסקית" - פרק 3 עמ' 29-54; "ניהול השיווק" כרך א, יח' 1 ו-3 "ניהול השיווק"- כרך ב' יח' 4 ו-5
- 3- אסטרטגיה עסקית ושיווקית, חזון עסקי ביבליוגרפיה: "תהליך התכנית העסקית" - פרקים 4.1 ו-4.2; "ניהול השיווק" כרך ב' יח' 6
- 4- איך לנצח את התחרות? אסטרטגיות בידול. ביבליוגרפיה: "ניהול השיווק" כרך ב' פרק 6.4

5- תמהיל השיווק: מוצר ומחיר
ביבליוגרפיה: "ניהול השיווק" כרך ב' פרק 13

6- תמהיל השיווק: מקום (הפצה) וקידום מכירות
ביבליוגרפיה: "ניהול השיווק" כרך ג' יח' 7 פרק 7.5

7- חיזוי וניתוח כדאיות לרעיון העסקי, שיווי משקל כלכלי (נקודת איזון).
ביבליוגרפיה: "תהליך התכנית העסקית" פרק 4.5.3 ונספחים 1+2; "תורת המימון" חלק ב' פרק 3

8- מקורות מימון, תכניות סיוע.
ביבליוגרפיה: "תהליך התכנית העסקית" פרקים 4.5.1+4.5.2 עמ' 77-94

9- רשויות המס וסוגי התאגדויות
ביבליוגרפיה: מדריכים באתר רשות המסים בישראל של משרד האוצר
www.taxes.gov.il/Pages/TaxesTzoverGuides.aspx

10- הכרות עם הליך המכירה.
ביבליוגרפיה: "ניהול השיווק" כרך ד' יח' 11

11- ניהול תפעולי של הנכסים בעסק: לקוחות, עובדים, נכסים פיזיים, ידע
ביבליוגרפיה: "תהליך התכנית העסקית" חלק 2 פרק 4.4 עמ' 73-75

12- 13- סיכום הקורס ומצגות סטודנטים נבחרות של תרגיל מסכם.
ביבליוגרפיה: "תהליך התכנית העסקית" חלק 3 עמ' 105-165

חומר חובה לקריאה:

- תהליך התכנית העסקית- המדריך המוסמך למנהלים, ליזמים, למשקיעים ולמשווקים, דן גלאי וליאור הלל- הוצאת מטר, 2007
- ניהול השיווק- המהדורה הישראלית (2012) כרכים א'-ד' פיליפ קוטלר, קווין קלר, יעקוב הורניק
- תורת המימון- ניהול פיננסי של גופים עסקיים, מהדורה שניה, אריה נחמיאס, צבי לרמן - חלקים ב', ג' (עוסקים בניהול מזומנים, הון חוזר, אשראי, ניהול חייבים, מלאי, הכרות עם דו"חות כספיים)

חומר לקריאה נוספת:

- על תחרות- מייקל א' פורטר, הוצאת מטר
- עסק קטן וחכם- גבי להמן, הוצאת צ'ריקובר.
- Starting your own business – Rieva Lesonsky, 5th edition, Entrepreneur
- אסטרטגיית האוקיינוס הכחול- Strategy Ocean Blue The- כיצד ליצור שוק ללא מתחרים ולהפוך את התחרות ללא רלוונטית- פרופ' צ'אן קים, ופרופ' רנה מבורן, הוצאת מטר.
- מבוא לחשבונאות ניהולית ותמחיר, האוניברסיטה הפתוחה, יהושע לבנת.

מרכיבי הציון הסופי :

מידע נוסף / הערות:

אופן הערכת הציון הסופי:

הגשת תרגיל אמצע חובה בזוגות או בשלישיות - 30% מהציון הסופי.

הגשת תרגיל מסכם חובה בזוגות או בשלישיות - כתיבת תכנית עסקית למיזם- 70% מהציון הסופי.