

# המרכז ללימודים חוץ-אקדמיים

## מנהל עסקים, שיווק ומכירות

מרצה: מר' יוסי פרדו  
100 שעות לימוד – 25 מפגשים  
ימי ב' – שעות 17:00 - 20:15

מפגש	תאריך	תחום לימוד	נושא השיעור
1	16.11.20	עולם השיווק	יזמות – משולש ההצלחה העסקית
2	23.11.20		העולם העסקי, כוחות השוק
3	30.11.20		היתכנות עסקית
4	7.12.20		שיווק מרעיון למציאות
5	14.12.20		ניתוח שיווקי
6	21.12.20		בידול, מיתוג
7	28.12.20		מיצוב תימחור
8	4.1.21		איתור קהלי יעד
9	11.1.21		מנגנוני שיווק מותאמי יעדים
10	18.1.21		ערוצי פרסום – שיווק בדיגיטל
11	25.1.21	עולם המכירות	ניהול יחסי ציבור – התמודדות עם שיימינג עסקי
12	1.2.21		מודל ההשפעה במכירות - חלק א קשר
13	8.2.21		מודל ההשפעה במכירות - חלק ב מוצר
14	15.2.21		מודל ההשפעה במכירות - חלק ג סגירה
15	22.02.21		טיפול בהתנגדויות
16	1.3.21	עולם ניהול העסקים	שירות בעולם דיגיטלי
17	8.3.21		סגנונות ניהול
18	15.3.21		ניהול עובדים להשגת מטרות העסק
19	22.3.21		מנגנוני מוטיבציה ועבודת צוות
20	5.4.21		מנגנוני בקרת ביצועים, כלי מדידת רווחיות וניתוח דוחות כספיים.
21	12.4.21		ניהול המשאב האנושי בעסק והכרת דיני עבודה
22	19.4.21		סדנה מעשית בניהול משא ומתן
23	26.4.21		חשיבה תחרותית, יצירתיות וקבלת החלטות
24	3.5.21		צמיחה עסקית
25	10.05.21		שימור נתח שוק וזכינות