



LEADERSHIP
ENTREPRENEURSHIP
ACADEMIC PROGRAM

התוכנית האקדמית להכשרת מנהיגות יזמית באוניברסיטת בן-גוריון בנגב

מרכז Yazamut 360 | הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר

מועצה אקדמית:

1. פרופ' מוסי רוזנבוים - הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר
2. פרופ' כרמל סופר - המחלקה לקוגניציה וחקר המוח. המחלקה להנדסת תעשייה וניהול

ניהול התכנית: גדי בהט



הפקולטה לניהול
ע"ש גילפורד גלייזר



אוניברסיטת בן-גוריון בנגב מציגה תכנית לימודים בין-פקולטית במנהיגות יזמית לתלמידים מצוינים מהתואר הראשון. חזון התוכנית הוא להכשיר בוגרים להבנה עמוקה בתחום היזמות והחדשנות ולהוות את המנהיגות היזמית החדשה של המשק הישראלי תוך שימוש בשיטות הוראה חדשניות. התוכנית תשפיע על הצמיחה העתידית בישראל ותמצב את האוניברסיטה כמובילה בהכשרת מנהיגות יזמית בישראל ובעולם.

סקירה כללית

מרכז יזמות 360 שבאוניברסיטת בן-גוריון בנגב, בשיתוף עם הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר, משיקים תוכנית אקדמית חדשנית להכשרת מנהיגות צעירה בתחומי היזמות והחדשנות. התוכנית משתמשת בשיטת הוראה חדשנית המשלבת בין תכנים אקדמיים חדשניים, פעילות הכשרה חוץ-אקדמית ותרגול מעשי בשטח. התוכנית מיועדת לסטודנטים מצוינים, מכלל הפקולטות באוניברסיטה, בשנת הלימודים האחרונה לתואר הראשון, שהם בעלי שאיפה להוביל חדשנות ויזמות במשק הישראלי.

המטרה העיקרית של התוכנית היא להכשיר מנהיגי יזמות שבעתיד יהיו בעלי השפעה משמעותית על קהילת היזמות. בנוסף המטרה היא ליצור קהילה של יזמים, לעודד חדשנות, לפתח את סביבת היזמות (האקו - סיסטם היזמי) בנגב ובישראל בכלל ובאוניברסיטה בפרט. התוכנית תועבר בשיטות הוראה חדשניות שידמו את האתגרים שאיתם יתמודד הסטודנט בהמשך דרכו בתעשייה ובחברה ותהיה פתוחה לכל סוגי היזמות - הן העסקית והן החברתית.

התוכנית האקדמית החדשה תקנה לסטודנטים כלים אקדמיים ומעשיים, ובהם:
1. ידע אקדמי נרחב בתחומי הבסיס של עולם היזמות.

2. הכשרה מעשית (Hands On) - באמצעות תכנים המשלבים התנסות מעשית של הסטודנטים וחיפה לסיפורי הצלחה וכישלון של יזמים ובעלי תפקידים בכירים בקרנות הון סיכון, משקיעים פרטיים, חברות בינלאומיות, וחטיבות ייעוץ בינלאומיות של משרדי רואי חשבון ועורכי דין, וכן ביקורים במרכזי פיתוח וחדשנות ובתעשיית ההיי טק המתקדמת בארץ.

3. פיתוח אישי ושדרוג יכולות הובלה עסקיות - באמצעות הכשרות המתרכזות בהקניית כישורים אישיים בתחומי המנהיגות, היזמות והחדשנות.

התוכנית נלמדת בימי שישי - מתווספת למהלך הלימודים הרגיל ונפרשת על פני עשרה חודשים.

היא מקנה עד 8 נק"ז ב-4 קורסים אקדמיים. קורסים אלו יוכלו להיות מוכרים במחלקת האם כקורסי בחירה/ פרויקט או כל חלופה אחרת לבחירת המחלקה. ניתן יהיה להכיר ב 6 נקודות שלא יוכרו בתואר הראשון, כקורסי בחירה במגמת יזמות בתואר שני במנהל עסקים.

סטודנטים של התוכנית יוכלו לשלב את פרויקט הגמר שלהם בפעילות התוכנית. במקרה זה, הנחיה האקדמית היא של מרצה מהמחלקה ויתווסף לה מנטור עסקי של התוכנית.

סטודנטים מצוינים ובעלי פוטנציאל ליזמות ומנהיגות יזמית יגישו את מועמדותם לתוכנית, יעברו תהליך סינון לפי קריטריונים מגוונים (בתחום האקדמי, הפרקטי והאישי). מכלל הסטודנטים ייבחרו כ-30 סטודנטים לנבחרת.

תוכנית הלימודים האקדמית - עיקרי התוכנית

1. דגשים עיקריים:

← תוכנית הלימודים האקדמית תהווה נדבך עיקרי בהכשרת מנהיגי יזמות ובהקמת המיזמים שלהם. תכני הלימוד יילמדו באופן חדשני המשלב בין תוכן אקדמי מחקרי, פרקטי ויישומי, בתהליך אשר יתחקה אחרי מעגל החיים היזמי - החל מפיתוח המחשבה על מיזם וכלה בהקמת חברת סטארט-אפ שבה היזמים נדרשים כל העת לשפר ולהתאים את המיזם שהוקם למידע ולגילויים חדש

← התוכנית האקדמית, בהיקף של 8 נק"ז, תהיה מורכבת משלושה מודולים עיקריים אשר יילמדו במהלך עשרה חודשים (אוקטובר עד סוף אוגוסט). הציון הסופי בתוכנית יינתן עד לסוף אוגוסט כדי לא לעכב את הסטודנטים בהשלמת החובות האקדמיות לסיום התארים שלהם.

← כל אחד משלושת המודולים יילמד באופן ייחודי לתוכנית הלימודים האקדמית ביזמות של אוניברסיטת בן גוריון בנגב. במודולים האקדמיים יכללו, מלבד הלימוד התיאורטי, גם ידע והתנסות ביישום הידע הנרכש באופן מעשי וכן יעוץ למיזמים אחרים של חברי הקבוצה.

← מבנה המודולים:

1. שני המודולים הראשונים יהיו בעלי מבנה זהה:

← בכל מודול יהיו שתי יחידות לימוד אקדמיות ושלוש סדנאות חוץ אקדמיות.

← בכל יחידות הלימוד האקדמיות ישולבו לימוד חומר עיוני, מפגש עם אנשי תעשייה (רלוונטיים לחומר הנלמד) כדי ללמוד ולקבל השראה מניסיונם, והתנסות במימוש מעשי של החומר הנלמד הצגתו בפני הקבוצה והתנסות במתן משוב של חברי הקבוצה למיזם.

← הסטודנטים בתוכנית ייהנו מליווי של מנטורים, שיסייעו להם ליישם את החומר התיאורטי ויקנו להם ידע מעשי נרחב על פיתוח מוצרים, פיתוח עסקים ומנהיגות בעולם היזמות והחדשנות. המנטורים ילוו את הסטודנטים בכל השלבים של בניית המיזם.

← הסדנאות יהיו ממוקדות בתחומים של פיתוח אישי ומנהיגותי, וגם הן, בדומה ליחידות הלימוד, ישלבו לימוד עיוני עם התנסות מעשית.

2. המודול השלישי (בסמסטר קיץ) יתקיים במבנה שונה:

← במודול יחידת לימוד אקדמית אחת ושלוש סדנאות חוץ-אקדמיות.

← המודול האקדמי הוא סדנה מעשית שתבצע בסביבה אמיתית של מאיץ טכנולוגי.

← הסדנאות יתמקדו בתחומים של פיתוח אישי ומנהיגותי, וגם הן, בדומה ליחידות הלימוד, ישלבו לימוד עיוני עם התנסות מעשית.

← יחידת לימוד במודול האקדמי, הסטודנט יידרש לעמוד במטלות הבאות:

1. מטלות קריאה ולמידה כהכנה לשיעור

2. מטלות ביצוע אישיות בסיום כל שיעור

3. מטלת אמצע יחידה (צוותית) - כוללת הכנת עבודה והצגתה (כחלק מעבודה על מיזם)

4. מטלה מסכמת ליחידה (צוותית) - כוללת הכנת עבודה והצגתה (כחלק מהעבודה על מיזם)

← במקביל ללימודי החומר האקדמי הסטודנטים יתכננו ויממשו במהלך התוכנית את השלבים הראשונים של הקמת מיזם. תכני התוכנית הותאמו כך שיקיפו ויכללו את השלבים השונים בפעילות יזמית ובתהליך הקמה של מיזם מוצלח, כבר משלב החשיבה על רעיון חדש, הכרת טכנולוגיות ונושאים הקשורים לפיתוח מוצר, הכרה והבנה של השוק ושל צרכיו, בחינת הרעיון למוצר או לשירות שיוכלו לפתור בעיה קיימת או עתידית בשוק היעד, הכרת מתחרים וטרנדים, בנייה של מודל עסקי מיטבי, תכנון עסקי ובניית תחזיות ותוכנית עסקית, בנייה של צוות ניהולי ופעולת הנדרשות לצורך גיוסי השקעות הון ואשראי וצמיחה לטווח רחוק.

← החל מאמצע סמסטר א' יתחלקו הסטודנטים ל"צוותי מיזם", והם יממשו את תכני הלימוד התיאורטיים בעבודות המעשיות (ובמצגות) על המיזם שלהם. לכל צוות מיזם יהיה מנטור (מנוסה מהתעשייה) שילווה אותם בהקמת המיזם.

← דגש מיוחד יושם על החיבור בין הסטודנטים לסביבה היזמית בזמן הלימודים, וזאת באמצעות מפגשי השראה עם אנשים ויזמים מהתעשייה עתירת הידע, ממיזמי הזנק (בשילוב שונים של התפתחותם), מתעשיית ההון סיכון, מגופי התמיכה הממשלתיים, מגופי מחקר אקדמיים, ועוד.

← כחלק מרכזי בציר הפיתוח האישי ובנוסף להעשרת התוכנית בסדנאות תיבנה לכל סטודנט גם תוכנית לפיתוח אישי PDP - Personal Development Program). מטרתה של תוכנית זו לתמוך בסטודנט (היא אינה שיפוטית ואינה ממיינת). צוות של מנטור אישי מתחום היזמות ופסיכולוג התנהגותי ילוו כל אחד מהסטודנטים לאורך כל שנת הלימודים.

← **פיתוח קהילת מסיימים (Alumni) - התוכנית רואה חשיבות רבה בשמירה על קשר עם בוגרי התוכנית ותקדם הקמת קהילה של בוגרים:**

1. יצירת קבוצת בוגרים שתמשיך להיות מקושרת גם לאחר סיום התוכנית
2. מתן אפשרות לבוגרי התוכנית לקבל ייעוץ מצוות התוכנית, גם לאחר סיומה
3. שילוב של בוגרי התוכנית בהנחיית המחזורים הבאים בתוכנית

← **הרכב הציון:**

1. ציון על בסיס החלק האקדמי - 60% - לפי הפירוט הבא:

← מודול I - חלק 1 — 10% חומר עיוני + 5% עבודה מעשית

← מודול I - חלק 2 — 10% חומר עיוני + 5% עבודה מעשית

← מודול II - חלק 1 — 10% חומר עיוני + 5% עבודה מעשית

← מודול II - חלק 2 — 10% חומר עיוני + 5% עבודה מעשית

2. **ציון על בסיס החלק המעשי - 30% - לפי הפירוט הבא:**

← מצגת משקיעים מסכמת + הערכת דמו או אב טיפוס בסמסטר ג':

← הערכת מנחה הקורס "Startup Garage" - 20%

← הערכת "מעריכים חיצוניים" - 10%

3. **הערכת עמיתים (תיבחן בכל שלבי הלימוד) - 10%**

4. **לסדנאות בערוץ העצמה אישית לא יינתן ציון, ועם זאת:**

← תהיה חובת השתתפות.

← על כל סדנה שיחסיר הסטודנט (ללא אישור חריג) יירדו 3% מהציון הסופי.

← סטודנט שיחסיר יותר משתי סדנאות לא יוכל לסיים את התוכנית.

← **את בניית תכני התוכנית ומערך המיון מלווה מועצה אקדמית:**

1. פרופ' מוסי רוזנבוים - הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר

2. פרופ' כרמל סופר - המחלקה לקוגניציה וחקר המוח. המחלקה לתעשייה וניהול

3. פרופ' דר' TBD

סמסטר סתיו - זיהוי וחקר הזדמנויות



יחידה 1 (2 נק"ז):
← **מחדשנות ליזמות**
13*3 ש"ש



יחידה 2 (2 נק"ז):
← **טרנדים וטכנולוגיות משבשות**
13*3 ש"ש



יחידה 3 |סדנאות:
← **מנהיגות**
← **בניית צוות**
← **זיהוי צורכי לקוח**

סמסטר אביב - מימוש הזדמנויות



יחידה 1 (2 נק"ז):
← **אסטרטגיה עסקית**
6*6 ש"ש



יחידה 2 (2 נק"ז):
← **Venture Building**
7*6 ש"ש



יחידה 3 |סדנאות:
← **סטוריטלינג**
← **ניהול פרויקטים**
← **נטוורקינג**

סמסטר קיץ - סדנה מעשית



יחידה 1:
← **Startup Garage**
3 שבועות (4/8-30/8)



יחידה 2 |סדנאות:
← **מנהיגות**
← **ראיון עבודה**
← **מדיה**
← **סיעור מוחות**



2. תוכנית הלימוד תתנהל לאורך שלושה סמסטרים ותהיה בנויה משלושה מודולים:

1. מודול 1 - זיהוי וחקר הזדמנויות:

א. המודול יתמקד בהבנת תהליכי פיתוח ידע, מהעלאת הרעיון ועד להעברתו לפסים יזמיים

ב. המודול מחולק לשלוש יחידות; שתי יחידות אקדמיות ויחידת פיתוח אישי:
1. יחידה 1 - מחדשנות ליזמות. פרק בסיסי: מהי חדשנות ואיך מייצרים ממנה יזמות?

2. יחידה 2 - טרנדים וטכנולוגיות משבשות. פרק עומק שעוסק בהיסטוריה של מהפכות ידע, ועונה על השאלות מהו טרנד? מהי טכנולוגיה משבשת? ומה הם הטרנדים העדכניים הקיימים כיום?

3. יחידה 3 - פיתוח אישי. במסגרת יחידה זו יתקיימו שלוש סדנאות:

I. סדנת מנהיגות והובלה יזמית - חלק 1

II. הצוות המנצח - סדנה בבנייה ובהובלה של צוות

III. סדנה בזיהוי צורכי לקוח

← המודול יועבר בסמסטר א'

← שלוש היחידות יילמדו במקביל

← בכל היחידות ישולבו מטלות מעשיות שיממשו את התכנים הנלמדים

ביחידות באופן מעשי במיזם שיקימו הסטודנטים

2. מודול 2 - מימוש ההזדמנות:

א. המודול יעסוק בשלב מימוש ההזדמנות שנוצרה לאחר בחירת הרעיון למיזם, ובצורך לבנות סביבה עסקית פרקטית למימושו.

ב. המודל מחולק לשלוש יחידות; שתי יחידות אקדמיות ויחידת פיתוח אישי:
1. יחידה 1 - אסטרטגיה עסקית. פרק עומק באסטרטגיה, שיעסוק במופעים של אסטרטגיה (צבאית, פוליטית, עסקית), בשאלות מהי אסטרטגיה? מהו תהליך אסטרטגי? מהי אסטרטגיה עסקית?

כמו כן, הפרק יעסוק באסטרטגיה שיווקית, אסטרטגיה פיננסית, אסטרטגיה טכנולוגית, אסטרטגיה תפעולית ואסטרטגיית משאבי אנוש.

2. יחידה 2 - Venture Building. פרק שייקנה לסטודנט סט כלים (Toolbox) להקמה ולניהול של מיזם - תכנון עסקי, ניהול פיננסי, ניהול פרויקטים, ניהול משפטי, ניהול המשאב האנושי ועוד. כמו כן, הפרק יעסוק ב-GTM Strategy, בניהול מכירות, בניתוח ובהשקעה.

3. יחידה 3 - פיתוח אישי. במסגרת יחידה זו יתקיימו שלוש סדנאות:

I. סדנת ניהול מו"מ

II. המצגת המנצחת - סדנה בהעברת מסרים אפקטיבית

III. סדנה בשיווק דיגיטלי

← המודול יועבר בסמסטר ב'.

← הצעה: יחידה 2 תילמד בהמשך ליחידה 1, ואילו יחידה 3 תילמד במקביל ליחידות 1 ו-2.

← בכל היחידות ישולבו מטלות מעשיות שיממשו את התכנים הנלמדים ביחידות באופן מעשי במיזם שיקימו הסטודנטים.



3. מודול 3 - "Startup Garage" - מודול האצת מיזם:

א. המודול יתמקד ביישום מעשי של החומר שנלמד במודולים 1-3.

ב. המודול יתחלק לשתי יחידות:

1. יחידה 1 - "Startup Garage". עבודה במאיץ אמיתי במשך שבועיים על השלמת המיזם לקראת השקעה, מיקוד ודיוק המסרים במצגת משקיעים, בניית דמו או אב טיפוס, ועמידה בפני פאנל משקיעים.

2. יחידה 2 - פיתוח אישי. במסגרת זו יתקיימו ארבע סדנאות:

I. סדנה שנייה במנהיגות

II. סדנת ריאיון עבודה

III. סדנת ניהול מדיה יחסי ציבור (PR)

IV. סדנה בסיעור מוחות

ג. המודול יתקיים במהלך סמסטר א' וסמסטר ב' (משולב בקורסים של המודולים הקודמים) ויגיע לשיאו בסמסטר קיץ בסדנת האצת המיזם.

ד. בסוף המודול יציגו הסטודנטים מצגת משקיעים ו-Demo או אב טיפוס למוצר של המיזם בפני פאנל שופטים.

ה. בסמסטר ג' המודול ירכז וימקד את העבודה המעשית שנעשתה בסמסטרים הקודמים.

ערוץ פיתוח מנהיגות והעצמה אישית

א. במהלך שנת הלימודים ובשילוב שלושת המודולים, יושם דגש על פיתוח כישורים עסקיים ויכולות אישיות של הסטודנטים המשתתפים בתוכנית.

ב. שיטת הלימוד מבוססת על סדנאות מעשיות בתחומי מנהיגות, Story Telling & Presentation, עבודת צוות, ניהול מו"מ ועוד.

ג. הערוץ יתנהל במהלך כל שלושת הסמסטרים.

ד. תוכנית PDP - ליווי אישי של כל סטודנט באמצעות מתן משוב של חוזקות וחולשות ובניית תוכנית אישית לשיפור מיומנויות ויכולות.

4. הקורסים משלבים תכנים אקדמיים, ידע פרקטי ויישום:

התכנים הבאים נכללים בארבע יחידות לימוד לפי סדר הופעתם בתוכנית. כמו כן, הסטודנטים יקבלו גם תכנים בפיתוח אישי ובהתנסות מעשית אשר ישולבו במסגרת סדנאות חוץ אקדמיות ובסדנה המעשית.

יחידות לימוד אקדמיות:

מחדשנות ליזמות (39 שעות לימוד, 2 נק"ז)

חדשנות - הגדרת חדשנות וחיבורה להתפתחות הכלכלה המודרנית, פיתוח

חדשנות, מהי יזמות, מאפייני האישיות של היזם, חשיבותו של הגורם האנושי ביזמות, סוגי מיזמים, Ideation Process, שיטות להערכת רעיונות, שיטות לבחינת רעיונות למיזם, מודל עסקי, הכרת מודלים עסקיים של חברות הזנק, מדדים מספריים (CAC, LTV, ועוד), מושגים בהגדרת מוצר, שיטות לבחינה זריזה של מוצרים, Lean Startup Business Model, Systematic Inventive Thinking (ייבחנו מודלים נוספים), והצגת מיזם של הסטודנטים בעזרת הכלים שנרכשו בקורס.

מגמות, כיוונים וטכנולוגיות משבשות (39 שעות לימוד, 2 נק"ז)

פילוסופיה של מהפכות מדעיות, מהפכות טכנולוגיות ומהפכות ידע בכלל, אימוץ טכנולוגיות על ידי משתמשים, אתיקה של עסקים וטכנולוגיה, הקשר בין עסקים, מגדר, מגדר ואתיקה, אתיקה של מודיעין עסקי, אתיקה של מו"מ, אתיקה של שימוש ב-DATA, מהו טרנד? למה ואיך נוצרים טרנדים ויראליים? מהו טרנד טכנולוגי? מהם הפרמטרים שמשפיעים על הפיכת מוצר לטרנד מוביל? איך מזהים טרנדים? איך מנהלים טרנדים? שיטות וכלים לניתוח טרנדים וחיזוי. מהי חדשנות משבשת? מהי חדשנות טכנולוגית משבשת? התנהגות צרכנים מול חדשנות משבשת, אסטרטגיה של חדשנות משבשת בחברות, תכנון אסטרטגי לחדשנות משבשת. דוגמאות לחדשנות משבשת במאה האחרונה. היכרות עם טכנולוגיות וטרנדים משבשים בחזית המחקר והטכנולוגיה כיום ובהם תחום ה-VR (Vision AR ועוד), תחום מחשוב על (מטבעות וירטואליים, Block Chain, Quantum Computing ועוד), אינטליגנציה מלאכותית (AI, ML, רובוטיקה ועוד), תחום ה-Medical וחקר המוח, תחום התחבורה, תחום ה-Bio Tech ועוד.

כל לימוד תחומי החדשנות ילווה במפגש ישיר עם חוקרים וחברות בתחומים השונים.

אסטרטגיה עסקית (36 שעות לימוד, 2 נק"ז)

מהי אסטרטגיה? מהי החלטה אסטרטגית מול החלטה טקטית? המצפן האסטרטגי - ייעוד וחזון. סוגי אסטרטגיות (מדינית, פוליטית, צבאית ועסקית), תכנון אסטרטגי, מנהיגות אסטרטגית (חשיבות הפרט בתהליך תכנון והובלת האסטרטגיה), כיצד מודדים הצלחה של אסטרטגיה? **מהי אסטרטגיה עסקית**, מהי תחרות עסקית? בניית יתרון תחרותי מקומי וגלובלי, מודלים לניתוח אסטרטגי (פורטר, BCG, SWOT, PESTLE ועוד), ניתוח הסביבה החיצונית (ניתוח שוק, ניתוח ענפי), ניתוח הסביבה הפנימית (ניתוח משאבים), בניית יתרון תחרותי אסטרטגי. אסטרטגיות תומכות (מיצוב, בידול, צמיחה), אסטרטגיית גידול בינלאומי, אסטרטגיה בתנאי אי-ודאות.

מהי אסטרטגיית שיווק? הכנת תוכנית שיווק אסטרטגית (P6), ניהול מוצר וניהול

פרטפוליו, חקר שווקים, Customer Value Creation.

אסטרטגית פיתוח וניהול טכנולוגיה, אינטגרציה של טכנולוגיות (מחקר, יישום,

שוק), רווחיות מטכנולוגיה, אסטרטגיה לבחירת טכנולוגיה (מיפוי טכנולוגי), הגורמים להצלחת מוצר (Price Performance), ניהול טכנולוגי בסביבה דינאמית, ניהול שינוי טכנולוגי.

אסטרטגיה עסקית של חברה ישראלית בשוק בינלאומי: האם לצאת לחו"ל?

האם להתמקד בחו"ל? מה העיתוי הנכון? האם להתמקד במספר שווקים או להיות גלובליים? שיטות עבודה בשוק הבינלאומי, פיזור גיאוגרפי, היבטים תרבותיים בשוק הבינלאומי **אסטרטגיית פיננסים ומימון:** מושגי יסוד (הכנסות, הוצאות, מחזור עסקים, רווח, תזרים מזומנים, הפסד, אשראי ועוד), דוחות חשבונאים (דו"ח רווח והפסד, מאזן, תזרים), מושגים בערך חברה (NPV, ROI, ARR, BOOKINGS), שווי נכסים ועוד) מימון חברה, למה צריך מימון? אסטרטגיות למימון (מימון עצמי, מינוף, השקעה, הנפקה ועוד), מודלים בהערכת שווי חברות (מודל DCF, גישת שווי נכסי, גישת מכפיל רווח, גישת העלות), ניתוח רגישות.

אסטרטגיה תפעולית: תפעול חברה והקשר לאסטרטגיית החברה, - Process

Product Matrix, ניהול תהליכים (Process Flow, MTBF, MTTR, Capacity), ניהול Lean Operation, אסטרטגיה של ניהול תקלות ושירות לקוחות, ניהול ספקים, ניהול מלאי.

פירוט תכני מודול 3 - פיתוח מנהיגות והעצמה אישית:

במהלך תוכנית הלימודים ישתתפו הסטודנטים במגוון סדנאות שיערכו Offsite במטרה להעצים ולשדרג את היכולות האישיות שלהם בתחומים רבים שידרשו להם בהמשך הדרך.

סדנאות אלו יהיו חד יומיות וממוקדות, ויתמכו בתכנים האקדמיים הנלמדים ובכישורים הנדרשים ליזמים. משך כל סדנה 6-12 שעות. חלק מהסדנאות ייערכו בשיתוף העוגנים הקיימים במרכז יזמות 360: קרן הון סיכון Cactus, המאיץ הטכנולוגי Oazis, סדנאות Tapas ותוכנית הקהילות Communities.

תוכנית PDP

כחלק מרכזי בציר הפיתוח האישי ובנוסף להעשרת התוכנית בסדנאות תיבנה לכל סטודנט גם תוכנית לפיתוח אישי (PDP - Personal Development Program). מטרתה של תוכנית זו לתמוך בסטודנט (היא אינה שיפוטית ואינה ממיינת).

פירוט עיקרי התוכנית:

1. התוכנית תנוע בין שני עוגנים:
 - א. סדנת מנהיגות - חלק I, בתחילת סמסטר א'
 - ב. סדנת מנהיגות - חלק II, בתחילת סמסטר ג'
2. על סמך המידע האישי שייאסף על כל משתתף מתוך מערך המיון ומתוך סדנת המנהיגות הראשונה ייבנה לכל משתתף פרופיל אישי ובו חזקות וחולשות.
3. צוות מקצועי (מנטור ופסיכולוג תעסוקתי) יקיים פגישה אישית עם כל סטודנט, ינתח יחד איתו את חוזקותיו וחולשותיו, ויציע לו תהליכים ושיטות לשיפור ולשדרוג יכולותיו האישיות (בהקשרים של העולם העסקי, פיתוח מנהיגות ותוכנית היזמות).
4. במהלך שנת הלימודים (סמסטרים א' ו-ב') יתקיימו עם כל סטודנט שתי פגישות נוספות שבמהלכן הסטודנט והצוות ינתחו יחד את מצבו של הסטודנט וינסו לגבש תוכנית המשך (מפגישה לפגישה) לשדרוג יכולותיו.

אסטרטגיית משאבי אנוש: עיצוב חזון וערכים לארגון, אסטרטגיה של תכנון משאבי אנוש, תהליכי מיון וגיוס עובדים, תהליכים קבוצתיים, יחסי כוחות ופוליטיקה ארגונית, תאוריות של מוטיבציית עובדים, אסטרטגיות להערכת ביצועים ותגמול עובדים, שימור ההון האנושי, פיתוח קריירה, ניהול משאבי אנוש בסביבה בינלאומית.

Venture Building - ארגז כלים לבניית חברה ולניהולה (42 שעות לימוד, 2 נק"ז)

היבטים משפטיים: סוגי התאגדות, הקמת חברה, הסכם מייסדים, חוזים (NDA, חוזה לעובדים, חוזים עם ספקים, חוזים עם לקוחות, חוזה ל-Equity), נכסים לא מוחשיים, פטנטים, IP, הגנה על IP, מכירת IP, אסטרטגיה של קניין רוחני והגנה עליו.

פיננסים למיזם: קריאת דוחות, בניית תקציב תלת שנתי, ניהול Cash flow. מימון למיזם - רשות החדשנות, השקעה (F&F, אנג'לים, הון סיכון, קרנות, משקיע אסטרטגי) הלוואה, bootstrap, הלוואת בעלים, מימון המונים, כלים פיננסיים (מניות, אופציות, תיקון 102), הנפקה מול מכירה (Exit).

בניית תוכנית עסקית. היבטים מעשיים בניהול כוח אדם: הגדרת פרופיל של עובד נדרש, גיוס עובדים (הגדרת תפקיד, חיפוש עובדים, כלים למיון עובדים ועוד), פיטורי עובדים, תגמול עובדים, טיפוח עובדים ומנהלים.

ניהול מכירות: אפיון איש מכירות, מערך המכירות (Presale, מנהל לקוח ועוד), שלבים במכירה (יצירת מגע, דמו, POC, הצעה, חוזה, LOI, הזמנה), ניהול pipeline מכירות (יצירת מגע, דמו, POC, הצעה, חוזה, LOI, הזמנה), ניהול (Funnel, Forecasting, Salesforce.com, Price list), תמרוץ אנשי מכירות, ניהול מכירות בשוק בינלאומי.

ניהול החברה ביום-יום: בניית תוכנית עבודה, שגרות ניהוליות, תוכנית שנתית ורבעונית, QBR, כלים לניהול עבודה (KPI, PKR ועוד), כלים לניהול משימות (Gant, ניהול ספיראלי, Monday ועוד).

ניתוח השקעה: סיבוב השקעה (מבנה, לפני ואחרי הכסף, Round A-Z, ועוד), ניתוח כדאיות, בחירת השקעה (תזמון, צפי צרכים, סוג הסיבוב, סוג המשקיעים, מצב השוק, Equity ועוד).

5. תהליך ה-PDP יסתיים בפגישה אחרונה שתתקיים בסמסטר ג' לאחר החלק השני של סדנת המנהיגות - ובה יסוכם התהליך שעבר הסטודנט.

מגוון הסדנאות שאליהן ייחשפו הסטודנטים במסגרת ציר העצמה אישית:

1. סדנת מנהיגות והובלה יזמית - (חלק 6 | 1 שעות):

1. מטרה - פיתוח חזון אישי, סגנון מנהיגות אישי והקניית כלים להובלת אינטראקציות בשגרה ובעת קונפליקטים

2. הסדנה תעסוק גם בנושאים: יחסי מנהיג-מונהג, טכניקות של כוח והשפעה, בניית חזון אישי, בניית חזון ארגוני, התמודדות עם סכסוכים פנים ארגוניים ובין ארגונים: תפיסות ואמצעים ליצירת תרבות ארגונית המעצימה ממשקים ושותפי פעולה, התנגדויות למנהיגות, הנהגת מיזמים

2. הצוות המנצח - סדנה בעבודת צוות (6 שעות)

1. מטרה - גיבוש הסטודנטים ולמידה של עבודת צוות

2. הסדנה תעסוק גם בנושאים: מבנה אנושי של צוות, מאפיינים ותהליכים של צוותים מסוגים שונים, האתגרים העומדים בצוותים רב מקצועיים ומהם הכלים להתמודד עם אתגרים אלו, תרבות ארגונית של עבודה בסטארטאפ (כולם למען אחד...), בניית צוות מנצח, ידע וכלים לניהול תקשורת אפקטיבית בצוות ומשוב צוותי, ידע וכלים לקבלת החלטות ולניהול אפקטיבי של מפגשים ודיונים בצוות

3. סדנה בזיהוי צרכי לקוח (6 שעות)

א. מטרה - הרחבת המיומנות בהבנה, זיהוי וניתוח צרכי לקוח

ב. הסדנה תעסוק גם בנושאים: עשה ואל תעשה בתקשורת עסקית, מיומנות נדרשות (שפה עסקית, Cold Calls, מייל אינטרו, Follow Ups), איך לתכנן פגישה

עסקית? איך להתנהל בפגישה עסקית? איך מנהלים פגישה עסקית ושולטים במהלך הפגישה?

4. נטוורקינג - אמנות התקשורת הבין אישית (6 שעות)

א. מטרה - רכישת מיומנות בבניית רשת קשרים אישיים

ב. "ברנדינג"-מיתוג אישי, תכנון של סגנון תקשורת אישי, כיצד לחוש בשליטה בסיטואציה חברתית, כיצד "לשבור את הקרח", "מינגלינג" ואומנות ה-Small Talk, איתור וסימון אנשים "מתאימים", השתלבות בקבוצות חברתיות והתנהלות בתוכן, בנייה וטיפול של רשת קשרים, איך למצוא בכל מפגש הזדמנות פוטנציאלית, ניהול רשת קשרים אישית ברשתות החברתיות

5. סדנה בהעברת המסר בצורה אפקטיבית (6 שעות)

א. מטרה - רכישת מיומנויות בהעברת מסרים בצורה מעניינת ואפקטיבית

ב. הסדנה תעסוק גם בנושאים: Story Telling, בניית מצגת עסקית, Elevator Pitch, מהו מסר? מהי רטוריקה? מיקוד, שימוש בכלים להגברת הקשבה (טון דיבור, קצב דיבור, הומור, גרפיקה, סרטונים, שיתוף הקהל ועוד), גיוון המסר והתאמתו לקהל היעד, שפת גוף (עמידה, תזוזה, תנועות ידיים, ועוד), שימוש באמצעים מיוחדים (אורח, אמצעים חזותיים ועוד), עשה ואל תעשה בשימוש ב-Power Point, העברת מסרים ברשתות חברתיות ובמדיה דיגיטלית (YouTube, zoom, ועוד), עמידה על במה

6. סדנה בניהול פרויקטים (6 שעות)

TBD

7. סדנה במנהיגות ובהובלה יזמית - חלק שני (6 שעות)

א. מטרה - הסדנה תהיה המשך של החלק הראשון שניתן בסמסטר הראשון, ושיאו של תהליך אישי שיעבור כל סטודנט בשנה זו.

ב. הסדנה תעסוק גם בנושאים: TBD



8. סדנה בניהול מו"מ (6 שעות)

א. מטרה - TBD

ב. הסדנה תעסוק גם בנושאים: TBD

9. סדנה בניהול והופעה במדיה (6 שעות)

א. מטרה - TBD

ב. הסדנה תעסוק גם בנושאים: TBD

10. סדנה בניהול תהלכי סיעור מוחות (6 שעות)

א. מטרה - TBD

ב. הסדנה תעסוק גם בנושאים: TBD

11. תקשורת עסקית, תכתובת עסקית ופגישות עסקיות (6 שעות)

א. מטרה - הרחבת המיומנות בתקשורת עסקית

ג. הסדנה תעסוק גם בנושאים: עשה ואל תעשה בתקשורת עסקית, מיומנות נדרשות (שפה עסקית, Cold Calls, מייל אינטרו, Follow Ups), איך לתכנן פגישה עסקית? איך להתנהל בפגישה עסקית? איך מנהלים פגישה עסקית ושולטים במהלך הפגישה?

חלוקת שעות	סמסטר א'	סמסטר ב'	סמסטר ג'	סך שעות
	מודול אקדמי (2 נק"ז) - חלק 1 מחדשנות ליזמות (ש' 39)	מודול אקדמי רב ממדי (2 נק"ז) - חלק 1 אסטרטגיה עסקית (ש' 36)	מנטורינג Start Up Garage	
	מודול אקדמי (2 נק"ז) - חלק 2 טרנדים וטכנולוגיות משבשות (ש' 39)	מודול אקדמי (2 נק"ז) - חלק 2 ארגז כלים לתכנון ולבניית מיזם (ש' 42)	סדנה חוץ-אקדמית 6 סדנת מנהיגות - חלק II (ש' 6)	
	סדנה חוץ-אקדמית 2 בניית צוות מנצח (ש' 6)	סדנה חוץ-אקדמית 5 סדנה בניהול פרויקטים (ש' 6)	סדנה חוץ-אקדמית 8 סדנת הופעה במדיה (ש' 6)	
	סדנה חוץ-אקדמית 3 סדנה בזיהוי צורכי לקוח (ש' 6)	סדנה חוץ-אקדמית 6 סדנה בניהול תקשורת בינאישית - נטוורקינג (ש' 6)	סדנה חוץ-אקדמית 9 סדנה בסיעור מוחות (ש' 6)	
	-	-	סדנה חוץ-אקדמית 10 סדנה בראיון עבודה (ש' 6)	
	-	-		הרצאות אקדמיות
	78	78	-	156
	כלול	כלול		הרצאות אורח (שטח)
	כלול	כלול	70	70
	18	18	30	66
	96	96	100	292
				סך שעות

ימי הלימוד ומגבלות:

התוכנית פועלת בימי שישי במהלך 3 סמסטרים עוקבים (פרט לתקופת בחינות של סמסטר א' וסמסטר ב' וחגים שבהם יש חופשות בהתאם ללוח השנה האקדמי של אוניברסיטת בן גוריון) בנוסף התלמידים יידרשו לבצע משימות בשטח ולתרגל את התיאוריות הנלמדות באמצעות יישום החומרים במיזם שהם מקימים. בנוסף, יוקצו ימים נוספים במהלך סמסטר א' וסמסטר ב' לסדנאות חוץ-אקדמיות.

בשל העומס הצפוי בתוכנית ובשל דרישותיה הגבוהות, כחלק מתהליך המיון ייערך בירור עם הסטודנטים בנוגע ליכולתם להשקיע את הזמן והמשאבים הנדרשים בתוכנית (למשל, ישאלו לגבי כוונתם להקצות או לא להקצות זמן לעבודה אחרת במהלך התוכנית).

במידת האפשר, וכדי למנוע אפליה על בסיס יכולת כלכלית, התוכנית תיתן 2-3 מלגות לסטודנטים שיזקקו להן.

תהליך הקבלה לתוכנית

כללי:

התוכנית תוצג לכלל הפקולטות באוניברסיטה. תישקל פנייה ישירה לסטודנטים מצוינים בחתך של ציונים והמלצות של מרצים.

שיווק התוכנית והרשמה:

הצגת התוכנית בשילוב מדיה דיגיטלית ומפגש חשיפה. בסיומו סטודנטים יוכלו להגיש בקשה לרישום.

תהליך מיון

התוכנית למנהיגות יזמית - BGU

מטרות תהליך המיון:

בחירת הסטודנטים המתאימים ביותר לתוכנית:

← בעלי פוטנציאל לממש עצמם כמנהיגי יזמות וכיזמים בשנים הקרובות

← בעלי פוטנציאל לסיים את התוכנית בהצלחה

שיטת המיון והנחות יסוד

1. מיון ממוקד בחיפוש סטודנטים עם פוטנציאל תכונות המתאים לתפקיד מנהיגות יזמית.

2. תפקיד מנהיג היזמות הוא הטרוגני ורחב, המיון הנ"ל מתבסס על תפיסת תפקיד בסיסית, כפי שמונסחת במסמך, ועל פי התכונות הנדרשות כפי שעולה ממחקרים שנעשו על יזמים ומנהיגי יזמות.

3. המיון מנסה לאתר את התכונות הרצויות על פי ניסיון וחוויות העבר של המועמדים ועל פי ביצועיהם במשימות בתהליך, הדומות לעולם התוכן הרלוונטי של הובלה, מנהיגות ויזמות.

4. המיון יעשה בשילוב אנשים בעלי ניסיון משמעותי בעולם היזמות עם אנשי מדעי ההתנהגות - פסיכולוגיה.

5. המיון נבנה בצורת משפך, כאשר בכל שלב במיון מנופים חלק מהמועמדים על בסיס הישגיהם בשלב בהשוואה למקביליהם.

6. לכל שלב במיון יוגדרו התכונות הנבדקות והקריטריונים לבדיקה.

7. יושם דגש על שיתוף מגוון רחב של סטודנטים בתוכנית: מגדר, אתניות, רקע אקדמי ועוד.

8. התהליך מפוקח בידי פסיכולוג תעסוקתי מומחה וביעוץ של פרופ' בכיר במחלקה לפסיכולוגיה.



תיאור תהליך המיון

התהליך כולל חמישה שערי מיון, ובכל אחד מהם עובר חתך הולך וקטן של מועמדים.

פירוט שערי המיון:

עבור הסטודנט תהליך המיון כולל שני שלבים בלבד. המעבר לשלב השני מותנה במעבר של השלב הקודם לו:

1. שלב ראשון :

- ← מילוי שאלוני אישיות פסיכולוגיים ממחושבים
- ← כתיבת הצעה ליוזמה וצילום סרטון להצגה עצמית והצגת היוזמה
- ← מילוי קו"ח ושאלון מובנה, שליחת המלצות מהאקדמיה ומחוצה לה, ממוצע ציוני התואר

2. שלב שני :

- ← סימולציה קבוצתית - השתתפות בתרגילי סימולציה קבוצתית (אם לא ניתן יהיה לכנס את הסטודנטים פיזית בעקבות הווירוס קורונה, יתקיים יום הערכה מקוון (Online))
- ← ראיון אישי

מתאר מוצע לתהליך המיון

בסוף התהליך ייבחרו בסך הכול 30 סטודנטים, ובנוסף להם ייבחרו 10-5 סטודנטים נוספים כעתודה (עד השלמת הרישום).

לוח זמנים עיקרי להשקת התוכנית

לשנה"ל תשפ"א



תאריך	שלב	הערות ויעדים
7/06/2020	אישור התוכנית בוועדה מרכזת	אישור הקצאת נק"ז לתוכנית
18/6/2020	השקת התוכנית לסטודנטים	חשיפה מרבית בכל ערוצי השיווק
10/7/2020	סיום הרישום ותחילת תהליך מיזן	
31/8/2020	בחירה סופית של הנבחרת	בחירה של כ-30 סטודנטים
18/10/2020	השקת תוכנית שנה"ל תשפ"א	
18/6/2021	סיום תכנים אקדמיים	סמסטר ב' תשפ"א
31/8/2021	העברת ציונים בתוכנית	כדי למנוע עיכוב בתואר
15/10/2021	סיום תוכנית תשפ"א	טקס סיום וחלוקת תעודות



קורות חיים - גדי בהט

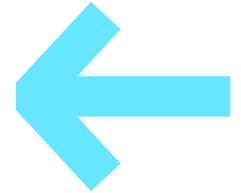
גדי בהט הוא המנהל של תוכנית Leaders להכשרת מנהיגי יזמות באוניברסיטת בן גוריון

גדי מגיע מתעשיית ההיטק שם מילא במשך 25 שנה מגוון של תפקידים בכירים בחברות שונות ובהן: מיזמי הזנק (מנכ"ל אוליסטה, מנכ"ל קומפאס) חברות גלובליות בינלאומיות (נשיא קומברס אירופה , נשיא קומברס אסיה, מנהל העסקים של אלוריון) ועוד.

גדי מביא התמחות במגוון תפקידים ניהוליים בכירים ובהם: תכנון אסטרטגי, פיתוח עסקי, שיווק ומכירות, הובלת תהליכי M&A ובניית מערכי פעילות עסקיים בינלאומיים.

כיום, במקביל לניהול התוכנית האקדמית, גדי מנהל את חברת BCS - חברת ייעוץ פרטית אותה הקים העוסקת בייעוץ אסטרטגי וליווי מנהלים בכירים בתעשיית ההי טק . בין לקוחות החברה מגוון של חברות הזנק וחברות גדולות מתעשיית ההיי טק

לגדי תור ראשון בהנדסת אלקטרוניקה מהטכניון ותואר שני במנהל עסקים (MBA) מאוניברסיטת תל אביב



נספחים לתוכנית הלימודים

נספח א' - מודול 1 - חלק 1 - מחדשנות ליזמות

מודול 1 - חלק 1 - מחדשנות ליזמות:

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← מהי חדשנות? ההבדל בין יצירתיות (המצאה, מחקר) ליזמות ← השפעת החדשנות על ההיסטוריה האנושית ← חשיבות החדשנות לכלכלה ולחברה - החדשנות כמנוע צמיחה ← חדשנות בארגונים - ההבדל בין חברה מוטת חדשנות לחברה שמרנית ← מודלים לחדשנות - מודל מנוע החדשנות - The Innovation Engine ← חדשנות בישראל - חדשנות בעולם - Eco System, תרבות 	חדשנות	1



כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X2	<ul style="list-style-type: none"> ← הגדרה של יזמות והתהליך היזמי - מה היא יזמות משבשת? ← הגורם האנושי - מיתוסים על יזמות (אישיות של יזם, האם אפשר ללמוד יזמות? הגיל הממוצע של יזמים, יזמים סדרתיים ועוד) ← חשיבות היזמות לפרט ← סוגי מיזמים - מיזם צמיחה מהירה, מיזם עתיר ידע, מיזם טכנולוגי, מיזם פיננסי, יזמות עסקית, מיזם חברתי, מיזם פנים ארגוני (Open Innovation) ועוד ← שיטות להערכת רעיון - Ideation ← איך בוחנים אם רעיון מתאים למיזם: Value Creation, בחינת ערך (Value Matrix), השוואה למיזמים דומים, סביבה תחרותית (בידול), הערכת ערך ההזדמנות, מודל גידול אקספוננציאלי ועוד ← במקביל, כעבודת בית, הסטודנטים יתחלקו לקבוצות, יקבלו מיזם ספציפי (שהוכן מראש) וינתחו אותו בעזרת מנטורים: מה הוא סוג המיזם, כיצד הוקם? איזה סוג יזמות, מה הערך שהוא מביא? ← המטרה - בניית USE CASE שיוצג לכיתה 	יזמות, בחינת רעיונות	2+3
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← הכרת מודלים להצגת מידע על מיזם (למשל Business Canvas Model) ← הכרת מודלים עסקיים של חברות יזמיות ← מדדים מספריים: CAC, LTV ועוד 	מודל עסקי	4

נספחים לתוכנית הלימודים

נספח א' - מודול 1 - חלק 1 - מחדשנות ליזמות

מודול 1 - חלק 1 - מחדשנות ליזמות:

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← פרופיל לקוח אופייני, TAM ← סקר שוק ראשוני PMR ← שיטות לתשאול ראשוני של לקוחות - בלי "לענות" את התשובה Customer Discovery Interview <p>עבודת בית - כל קבוצה תתבקש לאתר חמישה לקוחות פוטנציאליים וחמישה יזמים מתחום המיזם שלה ולקיים ראיונות בכלים שנלמדו (תיבדק אפשרות לשימוש בכלי אנליזה חדשניים כמו NLP - Automated Text Summarization Technology)</p>	<p>זיהוי קהל היעד והיכרות עם השוק</p> <p>תשאול לקוחות</p>	8
3X1	Design Thinking או SIT - 1	חשיבה המצאתית	9
	Design Thinking או SIT - 2	חשיבה המצאתית	10
3X1	סיכום הקורס ודגשים למצגת משקיעים ראשונה	שיעור סיכום	11
3X2	הצגת המיזמים ע"י הקבוצות מול פאנל "משקיעים" - מצגת ראשונה	הצגת מיזם	12+13
	סה"כ 13 מפגשים של 3 שעות		

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← איך מפתחים מוצר? מרעיון לתיאור מוצר ב-High Level ← שיטות לבחינה זריזה של מוצר ← Lean Start up biz model - איך לאסוף מידע על המוצר בצורה מהירה וזולה? ← בסוף השיעור - כל סטודנט יתבקש לשלוח שלושה רעיונות למיזמים שהיה רוצה לעבוד עליהם, ושעומדים בקריטריונים שנלמדו. 	High Level Product Definition	5
3X1	<p>הצגת ה-Use Cases של כל קבוצה</p> <p>בסוף השיעור - המרצה והסטודנטים יבחרו ניתוח מוכלל שיתבסס על העבודה של כל הקבוצות וכמו כן בקבוצה אחת שתתבקש להציג את הניתוח מול יזם החברה.</p> <p>בסוף השיעור - הסטודנטים יקבלו הנחיות לביצוע פרויקט הגמר של הסמסטר:</p> <p>חלוקה לקבוצות עבודה סופיות, בחירת רעיון למיזם (מהרעיונות שהעלו חברי הקבוצה), בחינה של הרעיון בכלים שנלמדו והצגתו לפאנל מומחים ע"י הקבוצה</p>	בדיקת מיזם Life Case Study	6
3X1	<p>הרצאת יזם - יגיע היזם מהחברה שנותחה ע"י הקבוצות</p> <p>הקבוצה שנבחרה תציג את הניתוח שלה. היזם יספר על המיזם מנקודת מבטו במשך שעה וננהל דיון עם הסטודנטים על הניתוח שלהם.</p> <p>בסוף המפגש - נהנה משעה של Refreshment & Networking עם היזם</p>	הרצאת אורח	7

נספח ב' - מודול 1 - חלק 2 - טרנדים וטכנולוגיות משבשות

מודול 1 - חלק 2 - טרנדים וטכנולוגיות משבשות:

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← מהו Trend ? למה נוצרים טרנדים ויראליים? מהו טרנד טכנולוגי? ← מדוע חלק מהמוצרים ומהטכנולוגיות הופכים לטרנד? ← מהם הגורמים והפרמטרים שמשפיעים על הפיכת מוצר או טכנולוגיה לטרנד? ← איך מזהים טרנדים בתעשייה ? ← שיטות לניתוח טרנדים - כלים לניתוח טרנדים ← עבודת בית - כל קבוצה תקבל טרנד חדשני לניתוח בעזרת הכלים שנלמדו בכיתה. ← כולל דוגמאות 	Trends (מגמות)	4
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← מהפכות טכנולוגיות - דוגמאות ותבנית התנהגות השוק ← מהי חדשנות משבשת - באילו תנאים היא מתרחשת וכיצד מגיעים אליה ← חדשנות משבשת בטכנולוגיה ← התנהגות של צרכנים מול חדשנות משבשת ← אסטרטגיה של חדשנות משבשת בחברות - האם אפשר לתכנן מראש חדשנות משבשת? ← מודל VUCA World - כיצד חדשנות משבשת משנה את העולם העסקי ומשפיעה על החלטות ניהוליות? ← ניהול חברה בתקופה של טרנדים ושל אי ודאות מודלים של ניהול גמיש (Agile) ← כולל דוגמאות 	חדשנות משבשת	5

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← התאוריה של קון - מהפכות טכנולוגיות שהשפיעו על האנושות ← תהליך התפתחות הטכנולוגיה והשפעתה על אנשים ← אימוץ טכנולוגיות ע"י משתמשים - Early Adopters, Mass Users 	פילוסופיה של טכנולוגיה מתקדמת	1
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← טכנולוגיה ערכים ואתיקה: ← מה זה מוסר ומהי אתיקה? ← מוסר ואתיקה בניהול עסקים ← מוסר ואתיקה בטכנולוגיה והנדסה ← הקשר בין עסקים, מגדר, מגזר מוסר ואתיקה ← אתיקה של מודיעין עסקי, אתיקה של מו"מ , אתיקה של שימוש ב-Data ← דוגמאות - Facebook, Amazon, גנטיקה 	אתיקה של עסקים וטכנולוגיה	2
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← אינטגרציה של טכנולוגיה - מהאקדמיה ליישום ולשוק ← מחדשנות טכנולוגית למיזם טכנולוגי - ניהול תהליכי שינוי טכנולוגי - אבולוציה, רבולוציה, שיפור מול חידוש ← פיתוח טכנולוגי בראי כלכלי - הקשר ל-Cookie, Cutter, Price / performance, ועוד ← עבודת בית - כל קבוצת סטודנטים תקבל תחום טכנולוגי (בהתאם לתחומי העיסוק של המרצים האורחים) לחקירה ולניתוח. ← הקבוצות יתבקשו לזהות, לנתח ולהציג טרנדים ורעיונות לחדשנות משבשת בתחום שבחרו. ← אחת הקבוצות תציג את הניתוח שלה (כשעה) ולאחר מכן יתקיים דיון עם המרצים האורחים 	עקרונות בפיתוח טכנולוגיה	3

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	הרצאות בתחום ה-Medical, ביו-טק וחקר המוח, Ageing-I: 1. הרצאה של קבוצת סטודנטים (במשך שעה), ניתוח התחום באמצעות דיון בכיתה על הניתוח של הקבוצה ביחד עם המרצה האורח. 2. הרצאת אורח בתחום המדיקל בחלק השני נארח את המרצים ל-Beer & Talk ונציע לסטודנטים הזדמנות לייצר נטוורקינג.	הרצאת אורחים	11
3X1	הרצאות בתחום היזמות החברתית: 1. הרצאה של קבוצת סטודנטים (במשך שעה), ניתוח התחום באמצעות דיון בכיתה על הניתוח של הקבוצה ביחד עם המרצה האורח. 2. הרצאת אורח בתחום היזמות החברתית בחלק השני נארח את המרצים ל-Beer & Talk ונציע לסטודנטים הזדמנות לייצר נטוורקינג.	הרצאת אורחים	12
3X1	שיעור מסכם	שיעור מסכם	13
	סה"כ 13 מפגשים של 3 שעות		

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	הרצאות בתחום ה-Vision (ראיה ממוחשבת): 1. הרצאה של קבוצת סטודנטים (במשך שעה), ניתוח התחום באמצעות דיון בכיתה על הניתוח של הקבוצה ביחד עם המרצה האורח. 2. הרצאת אורח - VR או OR (למשל מובילאי, Magic Leap ועוד) בחלק השני נארח את המרצים ל-Beer & Talk ונציע לסטודנטים הזדמנות לייצר נטוורקינג.	הרצאת אורחים	6
3X1	הרצאות בתחום מחשוב העל: 1. הרצאה של קבוצת סטודנטים (במשך שעה), ניתוח התחום באמצעות דיון בכיתה על הניתוח של הקבוצה ביחד עם המרצה האורח. 2. הרצאת אורח - Quantum computing או מטבעות וירטואליים בחלק השני נארח את המרצים ל-Beer & Talk ונציע לסטודנטים הזדמנות לייצר נטוורקינג.	הרצאת אורחים	7
3X2	ביקור בחברה בטכנולוגית (גוגל, מזר רובוטיקה או אחר)	ביקור בתעשייה	8+9
3X1	הרצאות בתחום האינטליגנציה המלאכותית והרובוטיקה: 1. הרצאה של קבוצת סטודנטים (במשך שעה), ניתוח התחום באמצעות דיון בכיתה על הניתוח של הקבוצה ביחד עם המרצה האורח. 2. הרצאת אורח - AI או ML או רובוטיקה בחלק השני נארח את המרצים ל-Beer & Talk ונציע לסטודנטים הזדמנות לייצר נטוורקינג.	הרצאת אורחים	10



מודול II - חלק 1 - אסטרטגיה עסקית:

כמות שעות	תיאור לדוגמא	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← ניתוח הסביבה החיצונית - ניתוח השוק, ניתוח ענפי ← ניתוח הסביבה הפנימית - ניתוח משאבים ← בניית יתרון תחרותי דרך אסטרטגיה ← אסטרטגיית מייצוב ובידול ← אסטרטגיית צמיחה ← אסטרטגיה בסביבה דינאמית, אסטרטגיה בתנאי אי ודאות 	אסטרטגיות תומכות	2
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← מה זה שיווק? ← תכנית אסטרטגיה שיווקית: בידול, Brand, תמהיל השיווק 6P ← אסטרטגיית ניהול מוצר וניהול פורטפוליו ← חקר שווקים ← Creation of Customer Value ← Strategic Alliances ← מטלת בית - כל קבוצה תתבקש לבנות תוכנית אסטרטגית למיזם שלה תוך שימוש בכלי הניתוח שנלמדו בקורס 	אסטרטגיית שיווק	2

כמות שעות	תיאור לדוגמא	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← מהי אסטרטגיה? החלטה אסטרטגית מול טקטיקה, המצפן האסטרטגי - ייעוד וחזון. ← סוגי אסטרטגיות - מדינית, פוליטית, צבאית, עסקית ← דוגמאות להחלטות אסטרטגיות ששינו את פני האנושות (למשל פלישת גרמניה לרוסיה במלחה"ע ה-II, ההחלטה של הנרי פורד לייצר מכונית זולה בקו ייצור) ← תהליך של תכנון אסטרטגי ← מנהיגות אסטרטגית - תפקידו של המנהיג והמנהל ביצירת תרבות של ניהול אסטרטגי ← כיצד מודדים הצלחה של אסטרטגיה? 	מהי אסטרטגיה	1
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← מהי אסטרטגיה עסקית? ← מהי תחרות עסקית? יתרון תחרותי, יתרון תחרותי גלובלי ← מודלים לניתוח אסטרטגי עסקי: ← מודל המשת הכוחות של פורטר ← מודל BCG (כלב, כוכב, פרה חולבת, ילד בעייתי) ← ניתוח SWOT ← ניתוח PESTLE (Politics, Economy, Society, Technology, Legal, Environment) 	אסטרטגיה עסקית	1

כמות שעות	תיאור לדוגמא	תחום ידע	#
4X1	<p>← מושגי יסוד:</p> <p>← הכנסות, הוצאות, מחזור עסקים, רווח (גולמי, נקי, ועוד), EBIDTA, תזרים מזומנים, הפסד, אשראי, חברה, חברה בע"מ, מיסוי ועוד</p> <p>← דו"חות חשבונאים - דו"ח רווח והפסד, מאזן, תזרים מזומנים</p> <p>← מושגים בערך חברה - , NPV , ROI, ARR , Bookings, שווי נכסים</p> <p>← מימון חברה:</p> <p>← מהו מימון? למה צריך מימון?</p> <p>← אסטרטגיות מימון: מימון עצמי, השקעה, הלוואה, הנפקה</p> <p>← מודלים בהערת שווי חברה:</p> <p>← תזרים מזומנים, מודל DCF, ניתוחי רגישות</p> <p>← גישת שווי נכסי</p> <p>← גישת מכפיל רווח</p> <p>← גישת העלות</p>	אסטרטגית פיננסית ואסטרטגית מימון	3
2X1	<p>דוגמאות</p> <p>✓ אורי יהודאי, מנכ"ל פרוטרם - משחקן מקומי לשחקן בינלאומי</p> <p>✓ דניאל בירנבאום, מנכ"ל סודהסטרם - איך הופכים סודה לזהב?</p> <p>✓ אייל וולדמן, מנכ"ל מלאנוקס - איך מנצחים את CISCO ?</p>	מרצה אורח	3

כמות שעות	תיאור לדוגמא	תחום ידע	#
3X1	<p>← אינטגרציה של טכנולוגיות: מחקר, יישום, פיתוח, שוק</p> <p>← הבטחת רווחיות מחדשנות טכנולוגיות</p> <p>← אסטרטגיה של בחירת טכנולוגיה - מיפוי טכנולוגי</p> <p>← הגורמים להצלחת פרויקט ומוצר (Price Q Performance)</p> <p>← יהול טכנולוגי בסביבה משתנה וניהול שינוי טכנולוגי</p>	אסטרטגית פיתוח וניהול טכנולוגיה	4
	<p>← האם כדאי לחברה לצאת לחו"ל? האם כדאי לחברה לפעול רק בשוק בחו"ל?</p> <p>← מה העיתוי הנכון? האם להתמקד בשוק אחד בחו"ל או להתפרש בכל העולם?</p> <p>← שיטות עבודה בחו"ל, פיזור גיאוגרפי</p> <p>← היבטים תרבותיים בעבודה בחו"ל</p>	אסטרטגיה עסקית בשוק הבינלאומי	4
3X1	<p>← מהו תפעול עסק ומה הקשר שלו לאסטרטגית החברה</p> <p>← Process - Product Matrix</p> <p>← ניהול תהליכים (Process Flow, MTBF, MTTR, Capacity)</p> <p>← ניהול Lean Operation</p> <p>← אסטרטגיה של ניהול תקלות ושירות לקוחות</p> <p>← ניהול ספקים, ניהול מלאי (Buffers, JIT, etc).</p>	אסטרטגית תפעולית	5



כמות שעות	תיאור לדוגמא	תחום ידע	#
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← מהות ניהול משאבי אנוש - עיצוב חזון וערכים לארגון ← אסטרטגיה של תכנון משאבי אנוש ← תהליכי מיון וגיוס עובדים - שוק מקומי וגלובאלי ← תהליכים קבוצתיים, יחסי כוחות ופוליטיקה ארגונית ← פסיכולוגיה ארגונית ותיאוריות של מוטיבציה ← אסטרטגיה להערכת ביצועים ותגמול עובדים ← אסטרטגיה לפיתוח משאבי אנוש בארגון - שימור ההון האנושי, פיתוח קריירה ← אתיקה, התנהגות נאותה (ניצול יחסי מרות וכולי) ← ניהול משאבי אנוש בסביבה בינלאומית 	אסטרטגיית משאבי אנוש	5
3X2	<p>מצגת סטודנטים - אסטרטגיית שיווק ומכירות של המיזם</p> <p>סיכום הקורס</p>		6
	סה"כ 6 מפגשים של 6 שעות		

נספח ד' - מודול II - חלק 2 - ארגז כלים לבניה וניהול מיזם

מודול II - חלק 2 - ארגז כלים לבניה וניהול מיזם:

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
4X1	<ul style="list-style-type: none"> ← אסטרטגיית מכירות ← תמחור מוצרים ← Customer Acquisition ← מכירות ישירות, מכירה דרך Channels , Strategic Partnership, VAR'S ← Market Penetration ← יחס לקוח-ספק לאחר הקניה: אחריות, שירות, שירות לקוחות ← מטלת בית - כל קבוצה תתבקש להכין אסטרטגיית GTM ואסטרטגיית מכירות למיזם שלה 	אסטרטגיית GTM	3
3X1	<ul style="list-style-type: none"> ← הגדרת מבנה החברה והגדרת פרופיל עובד דרוש - סדרי עדיפויות וצרכים לאורך זמן ← גיוס עובדים - הגדרת תפקיד, חיפוש עובדים, כלים למיון עובדים ולתהליך הגיוס ← פיטורי עובדים - שיקולים בהחלטה, שיחת שימוע, פיטורין, טיפול בצוות שנשאר ← תגמול עובדים - שכר, תנאים פנסיונים, בונוס, Comm Plan , Equity ← טיפוח עובדים ומנהלים לאורך זמן 	היבטים מעשיים בניהול כ"א	4

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
	<ul style="list-style-type: none"> ← עקרונות של בניית תוכנית עסקית למיזם ← הצגת דוגמאות שונות וניתוחן ← הסטודנטים יתבקשו בסיום השיעור להכין תוכנית עסקית למיזם שלהם - לאורך הקורס 	בניית תוכנית עסקית	
3X2	<ul style="list-style-type: none"> ← סוגי התאגדות - חברה, חברה בע"מ, שותפות, וכולי ← הקמת חברה - שיקולים בהקמת חברה בארץ ובח"ל ← הסכם מייסדים - מה הוא כולל? עיתוי, מבט להשקעות קדימה ← חוזים - NDA, חוזה לעובדים (עובד רגיל, Comm Plan וכולי), חוזה ליועצים, חוזה עם ספקים, חוזה עם שותפים, חוזה עם לקוחות ← חוזה אופציות, מניות, RSU, וכולי ← מועצת מנהלים של חברה (בורד), Advisory Board ← נכסים לא מוחשיים - פטנטים, IP, הגנה על IP, קנייה ומכירה של IP, אסטרטגיה של קניין בינלאומי והגנה עליו ← היבטים עסקיים במשפט בינלאומי - GDPR, העסקה, הכרה ברווחים וכולי 	היבטים משפטיים	1
3X2	<ul style="list-style-type: none"> ← קריאת דו"חות חשבונאים, דו"ח רווח והפסד, מאזן, תזרים מזומנים ← בניית תקציב לשלוש שנים - הנחות, תקציב לזמן קצר ולזמן ארוך ← ניהול Cash Flow ← מקורות מימון אפשריים - מדען, השקעה (F&F), אנג'לים, הון סיכון, קרנות, משקיע אסטרטגי, הלוואה, Bootstrap, הלוואת בעלים, מימון המונים ← מניות, אופציות, 102 ← הנפקה של פירמה מול מכירה של פירמה (Exit) 	פיננסים למיזם	2

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	מחזון לתוכנית עבודה שגרות ניהוליות - פגישה אישית, פגישה שבועית, פגישת הנהלה, שיחה שבועית (Happy hour, QBR), פורום מקצועי, Roadmap, תוכנית עבודה שנתית ורבעונית כלים לניהול עבודה: ← Milestones, PKR, KPI וכולי ← כלים לניהול משימות (למשל Gant, ניהול ספיראל, Monday)	ניהול החברה ביום יום	7
3X1	סיבוב השקעה - מבנה השקעה לדוגמה - ערך חברה (לפני הכסף ואחרי הכסף) - (Pre-seed, Seed, Round A-C) - Up round / Down round אפשרויות השקעה במיזם - ניתוח כדאיות בחירת ההשקעה בהסתכלות על שיקולים שונים : תזמון, צפי הוצאות, סוג הסיבוב, נכסים, תכניות אופרטיביות, סוג המשקיע, Equity, וכולי	ניתוח השקעה I	8
3X2	פאנל משקיעים (אקסלרטור, חממה, אנג'ל, הון סיכון) יציע שלוש הצעות השקעה (מסוגים שונים) לכל אחד מהצוותים. כל צוות יצטרך לבחון את ההצעות (בעזרת המנטורים) ע"י שימוש בכלים שנלמדו בכיתה במחצית השנייה של השיעור כל צוות יבחר אחת מההצעות שקיבל וינהל מו"מ מול המשקיעים	ניתוח השקעה II	9
	סיכום הקורס		
	סה"כ 9 מפגשים של 6 שעות		

כמות שעות	תיאור לדוגמה	תחום ידע	#
3X1	← מאפיינים של איש מכירות - Farmer, Hunter ← מסייעים למכירות - Presale, מנהל לקוח (Post Sale) ← Bookings, Revenues, Collection, ARR ← POC, Demo, חוזה, LOI, הזמנה ניהול Pipeline : ← בניית Funnel וקידום הלקוח במורד המשפך ← שיטות Forecasting, בניית תחזית מכירות ← כלים לניהול מכירות Salesforce.com ← בניית Price List - ניהול מדיניות הנחות ← תמרוץ אנשי מכירות - Comm plan ← ניהול מכירות בשוק הבינלאומי	ניהול מכירות	5
3X2	← הצגת תוכניות עסקיות: כל קבוצה תציג תכנית עסקית למיזם שלה ← כל מיזם יציג בנוסף: ← תוכנית עבודה לשנה הקרובה (כולל סמסטר קיץ) ← תקציב צפוי ותוכנית עסקית למיזם ← תוכנית גיוס מימון ← הסכם מייסדים לקראת תרגיל הסיום של הקורס המצגות העסקיות ישלחו (לאחר קבלת פידבק ותיקון) לשלושה סוגי משקיעים שיתבקשו להציע השקעה.	הצגת תוכנית עסקית	6

