



קורס צמיחה וניהול עסקי
מחזור תשפ"ו - 2026



קורס צמיחה וניהול עסקי

המסלול להכשרת יועצים עסקיים < סילבוס

מחזור תשפ"ו-2026

מס' מפגש	תאריך	נושא	מרצה
חלק 1 - מבוא: למה?			
1	10/06/2026 כ"ה סיוון	אתגרי עסקים - שלושה יסודות בעסקים, מבנה הקורס	מושגי יסוד בעסקים - מרכיבי העסק נחום ברוק וזאב ויינברגר
2	17/6/2026 ב' תמוז	סוגי עסקים - מודלים עסקיים שונים, מוצר / שירות	מסע חיי העסק - מודל כלי תחבורה, 6 מנועי הצמיחה של עסקים זאב ויינברגר
3	24/06/2026 ט' תמוז	חזון עסקי - למה זה חשוב, טווח ארוך / טווח קצר	תקשורת והכרת בעל העסק, סוגי אנשים נפתלי ליבמן
חלק 2 - מי ומה?			
4	01/07/2026 ט"ז תמוז	מוצר 1 - איזו בעיה אנחנו פותרים, ולמי, מיקוד - קהל יעד / נישא	תמחור לפי ערך - משוואת הערך זאב ויינברגר
5	08/07/2026 כ"ג תמוז	מוצר 2 - יצירת הצעה-מבנה: בעיה-פתרון-תוצאה	יצירת הצעה: ביצוע-דיוק ושיפור / דחיפות ומחסור זאב ויינברגר
6	15/07/2026 א' אב	מוצר 3 - בונסים - איך ומתי להשתמש	אחריות והתחייבויות / עטיפה: איך לתת שם למוצר זאב ויינברגר
7	12/8/2026 כ"ט אב	פיננסים 1 - מבוא, למה זה חשוב, הסיבה המרכזית לסגירת עסקים	דוחות פיננסים בסיסיים - מבנה זרימת כספים בעסק נחום ברוק
8	19/8/2026 ו' אלול	פיננסים 2 - מחזור מכירות, הוצאות מכר	חישוב רווח גולמי בעסקים שונים, מה אחוז הרווח הגולמי מספר לנו על העסק נחום ברוק
9	26/8/2026 י"ג אלול	פיננסים 3 - הוצאות תפעול שוטף, הוצאות שחר, רווח תפעולי, מה זה מלמד אותנו על תפקוד העסק	יהונתן שיטרית
10	2/9/2026 כ' אלול	פיננסים 4 - רווח נקי, מלאי וציוד עם בלאי, מאזן=נכסים-התחייבויות, גרף צמיחה IRR	יהונתן שיטרית
11	9/9/2026 כ"ז אלול	פיננסים 5 - תזרים מזומנים, ניהול שוטף, תוכנות וכלים לניהול תזרים, קריאת דוחות ועבודה עם אקסל	זאב ויינברגר
12	16/9/2026 ה' תשרי	פיננסים 6 - רכישת עסק, בדיקת כדאיות	התנהלות מול רשויות המס, תפקיד רו"ח יהונתן שיטרית
13	7/10/2026 כ"ו תשרי	פיננסים 7 - סימולציה/ תרגול	נחום ברוק
14	14/10/2026 ג' חשוון	מימון וניהול סיכונים - גיוס הון, משקיעים, קרנות ומענקים	מיכאל בן שמעון
15	21/10/2026 י' חשוון	שיווק 1 - המודל הפיננסי של שיווק, יחס CAC<LTGP	מבוא - מה זה ליד? יחס המרה ROI זאב ויינברגר
16	28/10/2026 י"ז חשוון	שיווק 2 - מגנט לידים, למה מה ומי, איך לפתור בעיה, איך לתת למגנט שם, איך בונים מגנט טוב, צעד הבא ברור	זאב ויינברגר
17	4/11/2026 כ"ד חשוון	שיווק 3 - משפך שיווקי, מסע לקוח, 5 רמות של מודעות לקוח - 4 אבות השיווק, קהל חם/קר, אחע"א / אחע"ה	זאב ויינברגר
18	11/11/2026 א' כסלו	שיווק 4 - בניית מותג, איסטרטגיית תוכן VS. שיווק ביצועי (פרפורמנס מרקטינג), 4 מנפגי שיווק, איך לגייס את 5 הלקוחות הראשונים	זאב ויינברגר
19	18/11/2026 ח' כסלו	שיווק 5 - שיווק דיגיטלי בציבור החרדי	ישראל בוגרד



**קורס צמיחה וניהול עסקי
מחזור תשפ"ו - 2026**



מס' מפגש	תאריך	נושא	מדצה
20	25/11/2026 ט"ו כסלו	שיווק 6 - ערוצי שיווק, פה לאוזן והפניות איך בונים שיתופי פעולה, פרקטיקה	זאב ויינברגר
21	2/12/2026 כ"ב כסלו	שיווק 7 - סימולציה, מיצוח שיטת השיווק לעסק + פירוק למשימות מפורטות	זאב ויינברגר
22	16/12/2026 ו' טבת	מכירות 1 - הפסיכולוגיה של רכישה = מתי אנשים קונים?, מעמד מכירה	מרדכי צאיג
23	23/12/2026 י"ג טבת	מכירות 2 - תפקיד מנהל מכירות, תסריט מכירות מודל CLOSER	זאב ויינברגר
24	30/12/2026 כ' טבת	מכירות 3 - MONEY MODELS, שרשרת הצעות = מגנט - אפסייל - דאונסייל - רכישה חוזרת	זאב ויינברגר
חלק 3 - איך?			
25	6/1/2027 כ"ז טבת	ניהול / מנהיגות 1 - מבנה אירגוני, גיוס ופיטור עובדים, הגדרות תפקיד וקביעת יעדים מדידים KPI, מעגל הסמכות KRA	זאב ויינברגר
26	13/1/2027 ה' שבט	ניהול / מנהיגות 2 - זכויות עובדים, העסקה ופיטורים, תביעות, חוזים	דר' ירון קטן
27	20/1/2027 י"ב שבט	ניהול / מנהיגות 3 - ניהול זמן ומשימות, כלים שימושיים, מערכות / תוכנות / אוטומציות	זאב ויינברגר
28	27/1/2027 י"ט שבט	תהליך הייעוץ 1 - פגישת איפיון / פגישה ראשונה, מטרות ומבנה תאוריית "המגבלה הטבעית", אבחון ותעדוף אתגרים, SWOT	זאב ויינברגר
29	3/2/2027 כ"א שבט	תהליך הייעוץ 2 - כלכלת המשפחה, הבית והעסק, הכרת בעל העסק, כלכלה התנהגותית	נחום ברוק
30	10/2/2027 ג' אדר א'	תהליך הייעוץ 3 - התנהלות מקצועית של מלווה פגישות איפיון, ניהול ומעקב לקוחות, תיעוד וסיכומי פגישות, התנהלות מסודרת מול לקוחות ומול המשרד	זאב ויינברגר
31	17/2/2027 י' אדר א'	תהליך הייעוץ 4 - בניית תכנית / תחזית עסקית, תכנון והצבת יעדים מודל SMART, קנבס עסקי, GANTT	זאב ויינברגר
32	24/2/2027 י"ז אדר א'	תהליך הייעוץ 5 - סימולציות / תרגול	זאב ויינברגר
33	3/3/2027 כ"ד אדר א'	סיכום - מבחן	

יתכנו שינויים קלים בסדר ובהרכב המרצים.