



בס"ד

סילבוס קורס ליזמות עסקית:

שיעור 1- הגדרת צרכים של בעל העסק:

למה פתחנו עסק? הגדרת צרכים- כמה כסף אני צריך להביא הביתה? תשקיף כלכלי של משק הבית שלנו. סכום הכסף שחסר לנו בבית- זאת המשכורת שאנחנו צריכים למשוך מהעסק..

שיעור 2- הגדרת עבודה של בעל העסק:

במידה ואנחנו לא צריכים כסף בבית, איך נגדיר את השכר שמגיע לנו מהעסק? הגדרת העבודה, מס' שעות עבודה, הכנת מסמך הגדרת תפקיד ועבודה.

שיעור 3- הגדרה ומטרות העסק:

הגדרת העסק- מה העסק שלנו? מה מטרותיו? למה פתחנו את העסק שלנו? מה הייחודיות שלו? מה הייחודיות שלנו? הכנת מסמך פתיחה לתכנית עסקית.

שיעור 4- פתיחת תיק ברשויות:

מהי ההתאגדות המומלצת לפתיחת העסק? עוסק פטור, עוסק מורשה, חברה בע"מ, עמותה רשומה,

ע"ש מי נפתח את העסק? ע"ש הבעל או ע"ש האשה

שיעור 5- פיתוח והשקעה ראשונית:

הכנת תקציב פיתוח והשקעה בעסק, סעיפי הוצאות-קטגוריות, עלויות, אפשרויות מימון, היכרות עם עולם המשקיעים-א'.

שיעור 6- מסגרת תקציב לעסק:

הכנת מסגרת תקציב לעסק- הכנסות והוצאת שוטפות.



שיעור 7- עובדים:

העסקת עובדים כן או לא? תמחור עובדים מהי הדרך הנכונה, הכנת חוזה עבודה, הפרשות לפנסיה ולקופות גמל, פרילנסר וחשבוניות

שיעור 8- תקציב קניות:

הכנת רשימת חומרי גלם הדרושים להפעלה שוטפת של העסק- הערכת כמויות נדרשות חודשי/שנתי-עלויות קניה של כל מוצר-בירור הצעות מחיר, סה"כ עלות קניות חודשית.

שיעור 9- תמחור:

איך אני מתמחר/ת את השירותים המוצרים שלי? מחיר שוק או מחיר אמיתי? איך מחשבים מחיר אמיתי? הצגת שיטת תמחור של "סילבר".

שיעור 10:- תמחור שוק מול תמחור רווחי:

הצגת 2 אפשרויות התמחור, בדיקת רווח והפסד לפי שירות/מוצר.

שיעור 11- מל"מ:

מל"מ- 3 האפשרויות להגדלת רווחיות ושינוי תמחיר של השירות/המוצר.

שיעור 12- תזרים מזומנים:

עסק רווחי על הנייר הוא עדיין לא עסק רווחי במציאות, היכרות עם תזרים, היכרות עם חשבון הבנק, צורת תשלום בעסק- צ'קים, אשראי, מזומן, הו"ק, העברה בנקאית.

3 סלקר