

סילבוס קורס ליזמות ארגונית:

שיעור 1- הגדרת צרכים של מנהל הארגון:

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

שיעור 2- הגדרת עבודה של בעל הארגון:

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

שיעור 3- הגדרה ומטרות הארגון:

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

שיעור 4- פתיחת תיק ברשויות:

מהי ההתאגדות המומלצת לפתיחת הארגון? עוסק פטור,
עוסק מורשה, חברה בע"מ, עמותה רשומה,
ע"ש מי נפתח את הארגון?

3.5.2017

יעוץ פיננסי לעסקים חברות וארגונים . יעוץ כלכלי למשפחה . קורסים סדנאות ימי
עיון . ניהול משברים . ייצוג וניהול מ"מ . תוכניות הבראה . תוכניות עסקיות

שיעור 5- פיתוח והשקעה ראשונית:

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

שיעור 6- מסגרת תקציב לארגון:

הכנת מסגרת תקציב לארגון- 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
הארגון-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".

3. ס. אר

יעוץ פיננסי לעסקים חברות וארגונים . יעוץ כלכלי למשפחה . קורסים סדנאות ימי
עיון . ניהול משברים . ייצוג וניהול מ"מ . תוכניות הבראה . תוכניות עסקיות

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:

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

צ.ס. אקר