



בס"ד

### סילבוס קורס שנתי

#### ייעוץ כלכלי למשקי בית בשיטת צבי סילבר:

##### מפגש 1:

היכרות/תיאום ציפיות/למה באתי לקורס?/כתיבת מטרות/התנגדויות לעולם הייעוץ הכלכלי/המלצה: לעבור את התהליך אופן אישי/ שו"ת

##### מפגש 2:

הכרת 3 המחלקות במשקי הבית/ הכרת כלי העבודה excel/ רישום הכנסות והוצאות כתנאי קודם לפגישה עם המשפחה-נכון או לא נכון?/ הגישה העניינית ללקוח/ניהול פגישה מסודרת/ ניהול זמן הפגישה/ מי משתתף בפגישה מצד הלקוח?

##### מפגש 3:

הכנסות והוצאות חודשי/ מילוי מס' הנפשות/ הסיבה/מילוי ההכנסות הקבועות של המשפחה/ מה נקרא ההכנסה קבועה?/ הכנסה קבועה אך משתנה-לדוגמה בעלי עסקים, איפה נרשום אותה?/ העלאת דוגמאות לסוגי הכנסות/ סיכום הכנסות המשפחה/ דגש על האמירה ללקוח סה"כ ההכנסות שלך.

##### מפגש 4-5:

מילוי טבלת ההוצאות החודשית/ היכרות עם הסעיפים המרכיבים את הטבלה/ הסבר על כל סעיף/ עזרה ללקוח הלא מוכן והלא מסודר במילוי הסעיפים/ דגש על מילוי מהיר של הנתונים 20 דקות/ נתינת הרגשה טובה ללקוח/ דו"ח הערכה שלי על גובה ההוצאות/ סיכום – סה"כ ההוצאות/ חישוב מצב קופה/ ממוצע הוצאה לנפש שאצל הלקוח.

##### מפגש 6:

הכנסות שנתי/ ההבדל בין הכנסות חודשי לשנתי/מילוי ההכנסות השנתיות של המשפחה/ מה נקרא ההכנסה שנתית?/ העלאת דוגמאות לסוגי הכנסות/תשאול הלקוח על הכנסות שנתיות/ סיכום הכנסות שנתיות של המשפחה/ דגש על האמירה ללקוח סה"כ ההכנסות השנתיות שלך.

##### מפגש 7-8:

מילוי טבלת ההוצאות השנתית/ דגש על הערכה ולא על איסוף נתונים/ היכרות עם הסעיפים המרכיבים את הטבלה/ הסבר על כל סעיף/ דגש על מילוי מהיר של הנתונים 20 דקות/ דו"ח הערכה שלי על גובה ההוצאות/ סיכום – סה"כ ההוצאות/ חישוב מצב קופה/ ממוצע הוצאה לנפש אצל הלקוח

##### מפגש 9-10:

הצגת דוחות כספיים חודשי + שנתי מלאים/ שו"ת על הסעיפים והדוחות/ בדיקה על השליטה של היועץ בכלי העבודה/חיבור הדוחות חודשי ושנתי/ תשובה לשאלה כמה כסף חסר ללקוח כל חודש/ הצגת הדוחות ללקוח/ הסבר ברור ללקוח/ סיכום המידע ללקוח/ מה הלקוח קיבל?



בס"ד

### סילבוס קורס שנתי

#### ייעוץ כלכלי למשקי בית בשיטת צבי סילבר:

#### מפגש 11:

בדיקת הדוחות הכספיים/ תשובה למהירות מילוי הדו"ח/ תחזית חובות או חסכונות של הלקוח/ בדיקת תחזית מול הלקוח/ ניתוח התשובה של הלקוח מול התחזית/ הסקת מסקנות.

#### מפגש 12-13:

חובות/ מילוי דו"ח חובות והתחייבויות/ מה נקרא חוב?/ יתרות חוב/ הלוואות עומדות/ תשלומים חודשיים/ סה"כ תשלומים חודשיים/ חישוב מצב קופה/ הסבר ללקוח על מצבו הפיננסי ללא חובות/ הפרדת חובות מהשוטף.

#### מפגש 14:

כלי עבודה לרישום הכנסות והוצאות/ האפשרויות הקיימות/ בעד או נגד/ העיקר והטפל ברישום/ הנפקת דוחות חודשיים/ קשר ארוך עם לקוח טוב או לא טוב?/ ליווי או ייעוץ?

#### מפגש 15:

במה מטפלים קודם?/ חובות או גרעון שוטף?/ שניהם יחד או אחד אחרי השני?/ הלקוח בלחץ/ הלקוח ללא יישוב הדעת/ הקשבה ללקוח/ ממה צריך להיזהר היועץ?

#### מפגש 16:

לקוח בפלוס/ איך מסדרים בלגן?/ המלצות ללקוח בפלוס/ חיסכון קודם לכל/ התנהלות מתאימה ללקוח בפלוס/ הביטחון העצמי של היועץ מול לקוח בפלוס.

#### מפגש 17:

מיקום היועץ ביחס למתן פתרון כלכלי/ הבאת הלקוח למודעות/ האפשרויות הקיימות לפתרון בעיה כלכלית/ הדיון עם הלקוח על האפשרויות/ חשיבות הבחירה של הלקוח בפתרון/ פרק 33 בספר הפסיכולוגיה שבגרוש.

#### מפגש 18:

הגדלת הכנסות/ 3 השלבים/ היכרות עם עולם ההכנסות/ מה התפיסות שלנו ביחס לייצור כסף/ מיקום היועץ בפגישה מול לקוח ביחס להכנסות/ העלאת התנגדויות/ המילים הנכונות והשפה המתאימה/ ממה צריך להיזהר מול הלקוח?



## סילבוס קורס שנתי

### ייעוץ כלכלי למשקי בית בשיטת צבי סילבר:

#### מפגש 19:

שלב א' בהגדלת הכנסות-מצ"ה/ החסמים בהגדלת הכנסות/ הפרקטיקה ביום יום/ היכרות עם התוצאות של כל אחד מהחסמים/ הסבר רוחני ומקצועי בכל חסם/ השינוי בכל אחד מהסעיפים/ מסמך ההתחייבות ללקוח.

#### מפגש 20:

שלב ב' בהגדלת הכנסות-תהליך ייצור הכסף/ הכרת 4 התחנות בתהליך/ הקשר עם שלב א'/ הרצינות וההסבר/ הכרת התהליך אצלנו/ חיבור בין הלקוח לתהליך/ זיהוי הלקוח בין התאוריה למציאות האישית שלו.

#### מפגש 21:

שלב ג' בהגדלת הכנסות- האפשרויות/ הכרת המל"מ/ הנוסחה בעולם העסקים/ זיהוי ההתנגדויות אצל בעל עסק/ היקש לעולם משקי הבית/ זיהוי ההתנגדויות במשקי הבית/ הפרקטיקה בכל האחת מהאפשרויות/ זיהוי הלקוח בין התאוריה למציאות האישית שלו/ הקשר עם שלב א' וב'.

#### מפגש 22:

סיכום 3 השלבים בהגדלת הכנסות/ תרגול יועץ בהיגדים של 3 השלבים/ חיבור לנוסחה ולמסלול הגדלת הכנסות/ סוגי התנגדויות של הלקוחות/ הפנייה לייעוץ מקצועי.

#### מפגש 23:

סוגיית החובות/ היכרות עם העולם הרוחני של החייב/ היחס ללווה בתורה/ כניסה לעולמו הפנימי של החייב/ התפיסות ומחשבות של הלווה המצוי/ הגישה הנכונה ביחס לחובות/ חתימה על ערבות/ להיות ערב זה חיובי או שלילי.

#### מפגש 24:

טיפול בחובות/ הגדרת הלקוח/ חדל פירעון/ בעל יכולת פירעון/ חלוקת החובות לקטגוריות/ סוגי נושים/ הדרכת הלקוח בהתנהלות נכונה/ ביצוע הפרדה פיזית בין השוטף לחובות.

#### מפגש 25:

חובות לבנקים ולרשויות/ צ'קים/ כרטיסי אשראי/ הלוואות/ מינוס בבנק/ מו"מ עם הבנק/ הסדרים/ כימות החובות לבנקים ביחס לכל החוב/ התייחסות לריבית/ פריסת תשלומים.



### סילבוס קורס שנתי

#### ייעוץ כלכלי למשקי בית בשיטת צבי סילבר:

##### מפגש 26:

חובות לפרטיים/ הלוואות עומדות/ הלוואות מתגלגלות/ הלוואות בתשלומים/ ערבים/ מו"מ עם נושים/ פניה לערבים/ הלוואה טובה והלוואה רעה/ כימות החובות לפרטיים ביחס לכל החוב/ לחץ חברתי/ אי נעימות/ פריסת תשלומים.

##### מפגש 27:

הוצאה לפועל/ פשיטת רגל/ העולם המשפטי של חובות/ חובות עם זיקה פלילית/ הלוואות בריבית/ צ'קים בחוץ/ העולם הנפשי של הלווה ביחס להוצל"פ/ גביה/ הסדרי תשלומים/ בטחונות.

##### מפגש 28:

תפקיד היועץ בטיפול בחובות/ מו"מ עם נושים/ גיוס כספים לתשלומי חוב/ הלוואות חדשות/ חלוקת כספים לנושים/ הסכמים עם נושים/ הקפאת חובות/ הבטחות/ בטחונות.

##### מפגש 29-30:

שוטף וחובות הקשר ביניהם/ ניהול 2 מחלקות במקביל/ הכנת דו"ח מצבת חובות והצגת האפשרויות. סיכום הקורס והתהליך על ידי המשתתפים/ות.

כל מפגש 3 שעות (180 דקות)

4 שעות אק'.

בברכה

3 סלקר