



לכבוד בית הספר לשגרירים צעירים

אני מתכבד להציג לכם את התוכנית ליזמות צעירה בסגנון הכרישים:

#### הכרישים - תכנית היזמות

**שם הקורס:** הכרישים

**שם הקורס:** shark Tank

**שם המרצה:** גבריאל חיון

**סוג הקורס:** פנים אל פנים, אינטראקטיבי, כולל סיורי חוץ

#### תיאור הקורס

תוכנית הכרישים מספק פותחת צוהר אל הקמת חברת הזנק, הבנת מושגי יסוד, שיטות עבודה, אסטרטגיות, איסוף, ניחות והצגת מידע ומקנה הרגשת סיפוק והצלחה לתלמידים. הקורס מספק אסטרטגיה, טקטיקות וכלים עסקיים, ניהוליים וכלכליים בהם משתמש היזם וכן יישומם בחיי היומיום.

הקורס עתיר סיפורי מקרה חווייתיים, מצחיקים, מעשירים ונותני השראה מכל העולם.

#### מטרות הקורס:

1. הבנת מגרש המשחקים היזמי
2. הכרת המגמות והשינויים בעולם היזמות בעידן החדש.
3. אוריינות דיגיטלית.
4. לדלג מעל חסמי ידע והשכלה
5. מפגשים עם יזמים, מצליחנים ודיפלומטים

#### תוצרי למידה:

בסיום הקורס התלמידים יוכלו:

1. להבין כיצד עולם היזמות פועל, כיצד הוא מתחבר לגורמי שלטון אחרים (ממשלה, כלכלה, בנקאות, תעשייה, מערכת הביטחון והמודיעין, אקדמיה), מה חשיבות הסטרטאפים למדינה.
2. להשתמש במיומנויות להעברת מסרים אפקטיבית ומדויקת ורבליית וכתובה.
3. לתרגל מיומנויות שכנוע, אינטראקציה, נטוורקינג והפעלת מערכות השפעה.
4. לבצע סימולציות של מצבי משבר ויישמו את האסטרטגיות והכלים הנלמדים.



## תכנים

מפגש	בלוק ידע	מפגש
<b>מבוא</b> יסודות היזמות, מהי יזמות מיהו יזם טוב. מכנים משותפים של יזמים מצליחים. ההבדל בין יזמות לעיסוק. סיבות להצלחה וכישלון. (92% כישלון, ועדיין ה-8% מייצרים המון ערך) מה מונע מאיתנו להצליח? - רמז: חפשו בין האוזניים שלנו! ההייטק – קטר הקידמה של הכלכלה הישראלית מה צריך כל סטרטאפיסט? למה כל אחד מאיתנו יכול להיות יזם מצליח. מפגש מפתיע עם היזם ואושיית הטיקטוק איגור ופרצקי <b>תרגיל: תובנות, שינוי הרגלים, כלים, אסטרטגיות.</b>	<b>היכרות</b>	1
		2
<b>חברה</b> <b>מי הבוס? - בואו נקים חברה ונבנה צוות מנצח + השקה</b> <b>בחירת צוותים מנצחים, חלוקת תפקידים ואחריות</b> הפקת כרטיסי ביקור, לוגו ותדמית עסקית מנצחת בניית אתר תדמיתי בויקס, שימוש בקנבה+ מפת הדרכים להצלחה במיזמים (גם טכנולוגיים) מחזור חיים של חברה ביקור בחברת הייטק. (לא לשכוח כרטיסי ביקור) הכרת חברה והעובדים בה, סגנון העבודה והתקשורת. אתגרים מרכזיים	<b>כרישים בע"מ</b>   	3
		4
		5
<b>מרעיון למוצר</b> <b>מיפוי הזדמנויות עסקיות –</b> <b>סדנת סיעור מוחות מונחית, כולל שימוש במפות חשיבה</b> מיון רעיונות ראשוני ומיון מקצועי מבוסס ידע שימוש בכלים כגון מיינדמייסטר ופיגמה הפן המשפטי ביזמות: הסכמי מייסדים, הגנה על קניין רוחני שלושת האתגרים של המיזם: טכנולוגי, פיננסי ועסקי אסטרטגיית אוקיינוס כחול יכולה להביא לנו הצלחה	<b>צוללים לעומק</b>   	6
		7
<b>ממוצר לאבטיפוס</b> <b>אבטיפוס: מה זה ואיך עושים את זה נכון?</b> קורס מרגלים ומודיעין תחרותי: חולבים את גוגל <b>ביקור במרכז היזמות באוניברסיטת אריאל</b> <b>בחירת נושא המיזם, אבטיפוס ו-MVP</b> כסף וגיוס משאבים: למי אפשר לפנות לגייס כסף ולמי ממש לא? מערכת היחסים בין היזם למשקיע שורת הרווח המשולשת: כלכלית, חברתית וסביבתית. יזמות ירוקה חינוך שוק למוצר שלנו הפצת הרעיון, שימוש ברשתות חברתיות	<b>יזמות-על</b>   	8



המניפולציה השיווקית



## גבריאל חיון

סופר "משרת החלומות" ו"היזם מונחה הלקוח".

מרצה בינלאומי, מנטור, יועץ עסקי, מנחה אירועים.

נשיא [המכון הדיפלומטי](#), ומנכ"ל חברת המנטורינג – [Wikisales](#).

מעל עשרים שנות ניסיון בפיתוח עסקי בינלאומי במגוון שוקים, תעשיות, מוצרים ומדינות. רקע אקדמי בתעשייה וניהול ובמנהל עסקים

בין תפקידיו: מנכ"ל לשכת המסחר ישראל אמריקה הלטינית, סמנכ"ל מכירות ומנהל מכירות בינלאומי בהייטק, סמנכ"ל פיתוח עסקי בפארק טכנולוגי, מנהל מפעלים, מנהל פרויקטים בכיר, מרצה אוניברסיטאי ויועץ עסקי.

דובר עברית, אנגלית, ספרדית ופורטוגזית.

