



## תואר שני

# 1231.3722.01 – פרויקט: התנסות מעשית בייעוץ אסטרטגי Strategic Management Consulting Practicum

(Preliminary Requirements: Principles of Management Consulting Course  
or written approval from the lecturer)

(דרישות קדם: קורס עקרונות היעוץ העסקי או אישור מרצת הקורס בכתב)

### 2<sup>nd</sup> Semester

### סמסטר ב' – תשפ"ג

טלפון	דואר אלקטרוני	מרצה	מטלת סיום	שעה	יום בשבוע	קבוצה
0548050444	<a href="mailto:jackiegoren@gmail.com">jackiegoren@gmail.com</a>	גב' גיקי גורן	עבודה	18:45-21:30	ב	01

Phone	email	Lecturer	Final work	Hour	Day
0548050444	<a href="mailto:jackiegoren@gmail.com">jackiegoren@gmail.com</a>	Jackie Goren and Teo Peridis	Presentation	18:45-21:30	Monday

עוזר הוראה / Teaching Assistance – שלומיק יטב, Slomik Yitav,

### היקף הלימודים Course Credit

היקף קורס : 2 י"ס

Course Credit – 2

1 = 4 ECTS – European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS), ערך הניקוד של  
הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

## תיאור הקורס Course Discription

The course is for MBA students that are interested in exploring to become management consultants or students that will use the services or management consultants during their carrier or for students that want to experience problem solving methodologies.

During the course you will be working in teams and will consult to real companies that approach us to help them build their strategy.

You will experience the process that is used in many of the leading management consulting firms like McKinsey and BCG such us: framing of a business problem, problem solving methodologies, hypothesis building, client management, primary and secondary research and consulting presentation building and presenting. The course will focus on research for you to practice different research methodologies and problem solving based on data methodologies'.

The course will follow the milestones used in management consulting firms: problem definition, hypothesis building, research, analysis, solution building and recommendation, all with the help of experienced mentors and exposure to leading management consulting firms that will meet you during the consulting process.

The course will allow you to get better understanding of the challenges of company CEO'S and founders and to work with them.

הקורס מיועד לסטודנטים/יות שמעוניינים/ות בפיתוח קריירה של יעוץ אסטרטגי עסקי או בסטודנטים/יות שיצרכו שירותי יעוץ במהלך הקריירה שלהם ולסטודנטים/יות שמעוניינים/ות להתנסות בתהליך של פתרון בעיות עסקיות מורכבות.

במסגרת הקורס הסטודנטים/יות יעבדו בצוותים על בעיות ייעוץ עסקי אסטרטגי של חברות קיימות.

הסטודנטים/יות יתנסו בתהליך יעוץ כפי שקורה בחברות יעוץ מובילות לרבות נושאים כמו: בהבניה של בעיה עסקית, problem solving, ניסוח פתרון, ותקשור בצורה בהירה מובנת ומשכנעת. הקורס יתמקד במחקר במטרה ליצר פתרון מבוסס דאטה עבור חברה, ויאפשר לסטודנטים/יות גם להתנסות בעבודה מול לקוח והבנה של לקוח/ה.

הקורס יעשה בשלבים אופייניים לעולם הייעוץ האסטרטגי העסקי:

הגדרת בעיה, כתיבת הצעת יעוץ, הבניית דרכי פעולה, מחקר ואיסוף מידע, ניתוח, הבניית פתרון והמלצות לדרכי פעולה מעשיות, והכל בעבודת צוות ובליוי צמוד של הסגל, **חשיפה לחברות יעוץ מובילות (McKinsey, Shaldor, TASC) שישימשו כ-DEVILS ADVOCATE ומימשיבו את הסטודנטים לאורך התהליך כולו.**

הקורס יתן לסטודנטים/יות אפשרות להכיר מקרוב את האתגרים המעסיקים מנהלים, יזמים, ויזמי אימפקט היום ולעבוד מול מנהלים ומנהלות בכירים ובכירות.

## תפוקות למידה Main Takeaways

After completion of the course you could:

- Frame a management consulting problem and build MECE hypothesis
- Work with real clients
- Collect and analyze data and reach relevant insights (so what)
- Synthesis data and reach clear understanding and actionable recommendations
- Learn how to work in a global team during an intensive project

עם סיום הקורס בהצלחה יוכלו הסטודנטים/יות:

1. מסגור של בעיה ייעוצית – Big and Ugly Problem
2. עבודה עם לקוח/ה
3. איסוף וניתוח מידע והפקת תובנות
4. סינתזה של מידע למסקנות בהירות והמלצות
5. עבודת צוות אינטגרטיבית

## הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון Course Evaluatoin and grading

הערות Comments	תאריך Date	מטלה Deliverable	אחוז/%
הגדרת הבעיה, הסיבות לבעיה ופירוט תהליך הייעוץ והמחקר והרציונל שלו תוך הבנה בסיסית של הלקוח/ה וסביבתו העסקית Detailed presentation to the client of the SCQ and the research process and deliverables after initial discussion with the client and understanding of the company and the business eco-system		הגדרת הבעיה – Consulting proposal וניתוח הסיטואציה (מטלה קבוצתית) Consulting Proposal, SCQ + Issue Tree (teamwork)	15%
מצגת שתוצג ללקוח/ה ותתאר את המחקר שנעשה, תובנות, היפותזות, והמשך תהליך Detailed presentation to the client of the initial insight + deliverables as agreed upon in the consulting proposal + next steps		דו"ח ביניים (מטלה קבוצתית) Mid Report (teamwork)	20%
מצגת שתוצג ללקוח/ה ותתאר את המסקנות הסופיות, המלצות ודרכי פעולה ומבוססת על מחקר ראשוני ושניוני Final presentation to the client that includes final recommendations and implementation plan + all appendixes of the information on which you based your recommendations		דו"ח סופי (מטלה קבוצתית) Final Presentation	25%
דו"ח כתוב על כל אחד מחברי הצוות והערכה עצמית על התהליך, והלימוד שנעשה במהלך הקורס (15%) ושלושה משובים קבוצתיים (15%) The team rating after each deliverable and the self-reflection by	המשוב הקבוצי – אחרי כל הגשה. דוח הרפלקציה עד The team rating after each deliverable and the self-reflection by	רפלקציה ומשוב צוותי (אישי) Team rating (after each deliverable) – 15% + self-reflection	30%
ייתן על איכות התוצרים ואיכות העבודה מול הלקוח/ה ורמת האימון בעבודה שהוצגה		משוב לקוח/ה (קבוצתי)	10%
			100%

\* תלמיד, הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה); אם יש לכם סיבה טובה – אנא הודיעו מראש

\*Students who misses class or is not attending several classes may be deleted from the courses list. If you have a good reason, please let us know in advance

## מדיניות שמירה על טווח ציונים Rating Policy

החל משנה"ל תשס"ט מונהגת בפקולטה מדיניות שמירה על טווח ציונים בקורסי התואר השני. עקרונות השיטה חלים על כל קורסי התואר השני, ומדיניות השמירה על טווח הציונים תיושם לגבי הציון הסופי בקורס זה.

מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה.

[לתקנוני מדיניות שמירת טווח ציונים](#)

## תכנית הקורס \* Course Plan

Comments	הערות	Class objective	נושאים	תאריך Date	שבוע week
		Course overview + Companies presentations	סקירת הקורס + הצגה של החברות שייקחו חלק בקורס	27.2	1
After the 1 <sup>st</sup> meeting you will rate the projects and we will divide you into team. For preparation of the meeting watch my lecture about SCQ and how to build consulting proposal	אתם תבחרו חברות וצוות (3 אופציות) ואנחנו נחלק עד לתאריך השיעור לקראת השיעור צפו בהרצאה: SCQ, ואיך בונים הצעת יעוץ	Announce teams, Teamwork exercise, 1 <sup>st</sup> email to the client Set time for a first meeting with the client and consulting proposal meeting working towards first client meeting	חלוקה לקבוצות + תרגיל בעבודת צוות + הכנה למפגש ראשון עם הלקוח (אימייל, מועד לפגישה, הכנת שאלון וחומר רקע וסגירת מועד הצעת היעוץ ל- 6.3)	6.3	2
Send your CP draft to us until 10 am in the morning + the summary of your meeting with the client	לשלוח את טיוטת הצעת היעוץ שלכם עד יום א' בשעה 10 בבוקר לסגל + את סיכום הפגישה עם הלקוח	1 <sup>st</sup> dry run of Consulting Proposal to Mentors and feedback Assign team roles Start building workplan	הצגת גרסה ראשונה של הצעת הייעוץ למנטורים ולצוות וקבלת משוב חלוקת הצוות לבעלי תפקידים בניית תוכנית עבודה	13.3	3
Notify the staff on your meeting time and send us an invitation	לתאם שעה עם הסגל ולשלוח לנו זימון למפגש	Consulting Proposal to the client	הצגת ה- Consulting Proposal ללקוח	20.3	4
		How-to do-good research – Library workshop+ Team work	איך עושים מחקר? מפגש בספרייה + הדרכה בספרייה + עבודת צוות	27.3	5
Outside of campus	מחוץ לקמפוס במשרדי שלדור	1 <sup>st</sup> Devil's Advocate	A 1 <sup>st</sup> Devils Advocate הצגת תוכנית הפעולה לחברת יעוץ מובילה וקבלת משוב	3.4	6
Send your midterm presentation draft to us until 10 am in the morning	לשלוח את טיוטת הצעת היעוץ שלכם עד יום א' בשעה 10 בבוקר לסגל	1 <sup>st</sup> dry run of midterm report to Mentors and feedback +teamwork	הצגת טיוטה של דו"ח אמצע ומשוב + עבודת צוות	17.4	7
Notify the staff on your meeting time and send us an invitation	לתאם שעה עם הסגל ולשלוח לנו זימון למפגש	Mid term presentation to client + feedback	מצגת אמצע ללקוח + משוב שני	2.5	8
		Team Work	עבודת צוות	8.5	9
		1 <sup>st</sup> Dry run before final presentation	עבודה בקבוצות לקראת מצגת סופית + 1 <sup>st</sup> dry run	15.5	10
		Final Presentation + Feedback	מצגת סופית ללקוח + משוב	22.5	11
		Team by team final deliverables review	מעבר על תוצרים סופיים לפני הגשה	29.5	12
		End of course feedback meeting + celebration	מפגש מסכם + משוב	5/6	13

במהלך הקורס, לקראת מפגשים עם לקוחות יקבעו מפגשים נוספים עם הסגל למעד על טיוטות מצגת – בתיאום עם הקבוצה ובזום. בשבוע שלפני המצגת הסופית יתקיימו שלושה מפגשים כאלו בשעות הערב ובתיאום

הסטודנטים מקנדה, אמורים להגיע לארץ במהלך חודש מאי לשבוע – פרטים ימסרו בהמשך

During the course before any client meeting we shall have additional online meeting with the mentors to review the presentations, on zoom – we shall schedule them separately with each of the teams. During the last week before the final presentation we are planning on having 2-3 of does on top of our Sunday meeting The Canadian Students' subject to Covid restrictions are planning on coming to Israel on May for a week – final details will be shared with you later on

### אתר הקורס Course Communication

החומרים של הקורס, ישמרו בתקיית Dropbox שתצור כל קבוצה ותהיה זמינה לחברי הסגל והמנטורים התקשורת בקורס תעשה באמצעות מיילים וואטסאפ.

Course Material will be saved on Dropbox file that each team will create and will be available to the staff and mentors

The communication will be via emails and whatsapp groups

### קריאת חובה Reading requirements

מצגות הקורס + קריאה לפי נושאי היעוץ ותוכנית עבודה בקורס.

Course presentations and recording and according to your teams workplan

### קריאת רשות Additional Reading

(K) Walter Kiechel III, *The Lords of Strategy: The Secret Intellectual History of the New Corporate World*, Harvard Business Press, Boston (MA), 2010.

(R&F) Ethan M. Rasiel and Paul N. Friga, *The McKinsey Mind*, McGraw-Hill, New York (NY), 2001.

(M) Christopher D. McKenna, *The World's Newest Profession: Management Consulting in the Twentieth Century*, Cambridge University Press, New York (NY), 2006.

(B) Peter Block, *Flawless Consulting: A Guide to Getting Your Expertise Used*, Jossey-Bass/Pfeiffer (Wiley), New York (NY), 2000 (2nd Edition).

H. and Poulfelt, Flemming. *Management Consulting Today and Tomorrow Casebook*. Routledge Publishing, 2009/2010