



סילבוס מפורט

שם הקורס

0111-1008 יזמות לרפואנים 1

מרצה

ד"ר אמיר בלומנפלד

מסטר

א

דרישות הקורס

במסגרת הקורס נדרשת נוכחות והשתתפות פעילה בשיעורים, קריאת חומר רקע, מטלות אישיות ו/או קבוצתיות והצגה בפני הסטודנטים. מטרת העבודה האישית והקבוצתית היא לתרגל את הסטודנטים ביסודות היזמות, החל ממצאת רעיון למיזם, דרך הערכת השוק וההיתכנות. חלק מהעבודה יבוצע במהלך השיעור וחלק בבית. (הנחיות להכנת המטלות יימסרו בנפרד).

הרכב הציון הסופי

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
40%	הצגות הסטודנטים במהלך הקורס*		
30%	עבודת צוות מסכמת		3-4 סטודנטים בקבוצה
20%	הערכת מרצה		
10%	נוכחות**		

נדי לקבל ציון עובר בקורס, יש לקבל ציון עובר של 60 בכל מרכיבי הציון הסופי.

* כל הסטודנטים יידרשו להציג בפני הכיתה לפחות פעמיים ובשאיפה יותר (תלוי במספר המשתתפים). כל הצגה תקבל ציונים שיינתנו ע"י כלל הסטודנטים (כולל המציג/ה) בהתאם לקריטריונים קבועים מראש ובהם מקוריות, חדשנות, הבנה ויישום של הנושאים שנלמדו בכיתה, ויכולת הצגת רעיון בזמן קצב (Pitch)

** עפ"י תקנון האוניברסיטה תלמיד חייב להיות נוכח בכל השיעורים (סעיף 5). תלמיד, הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים.

מבנה הקורס

תאריך / מס' שיעור	נושא השיעור ותכני השיעור (מטלות, רשימת קריאה, משימות וכיו"ב)
1	יזמות וחדשנות: מושגי יסוד ולמה בכלל צריך את זה היכרות, תיאור של הקורס והמשימות מונחי יסוד בתחום היזמות והחדשנות, החשיבה היזמית והדינמיקה הטכנולוגית
2	חדשנות ושמונות בעולם הרפואה תחומי החדשנות הרפואית מגבלות ואתגרים של טכנולוגיות חדשניות בתחומי הרפואה רגולציה
3	הרפואה הדיגיטלית – AI כבר אמרנו? היכרות עם תחומי הרפואה הדיגיטלית, המצב הנוכחי והתחזיות לעתיד
4	אז מה הבעיה? הכל מתחיל בהגדרת הבעיה והצורך מאיפה מתחילים? הגדרת הבעיה (Need Statement)



סילבוס מפורט

5	האם יש בכלל בעיה? כלי תיקוף לבעיה, Validation board לימוד הבעיה: תצפיות, ראיונות, סקירת ספרות
6	איך למצוא פתרון לבעיה? גיבוש הפיתרון דרך סיעור מוחות מושכל, פיתוח קונספטים שונים ובחירת קונספט מוביל
7	השוק – הגדרות ומונחי יסוד הבנת השוק ומרכיביו: הבדל בין לקוחות ומשתמשים, מונחי יסוד בשיווק (משתמשים, לקוחות, מובילי שוק, משפיענים...)
8	ניתוח השוק התחרותי ניתוח והערכה של פתרונות חלופיים מתחרים, כיצד משווים בין הפתרון לבין פתרונות קיימים בשוק
9	מפגש עם יזמים – ההצלחות, הכשלונות והדרך אמנות ה-PITCH או מה אומרים למשקיע פוטנציאלי במהלך נסיעה במעלית? איך לספר את הסיפור? מה חשוב להגיד? מה אסור להגיד? הנחיות להמשך העבודה במסגרת קבוצתית
10	מפגש מסכם הצגת מצגת מסכמת בפני פאנל מומחים
	קריאת חובה TBD
	קריאת רשות TBD
	הערות כל מפגש ייפתח ב 30 דקות של הצגות סטודנטים, בהמשך יוצגו הנושאים השונים ע"י מרכזי הקורס או אורחים מומחים בתחום וייערך דיון כיתתי בנושא. העבודה המסכמת תוגש במתכונת קבוצתית ובה יידרשו הסטודנטים להציג בעיה נבחרת, פיתרון ומבנה השוק הפוטנציאלי.