

הקבץ יזמות

0101-1884 יסודות היזמות והניהול

Introduction to Entrepreneurship and Management

מסטר א' – שנה"ל תשפ"ג

פרטי הקבוצות בקורס

קבוצה	יום בשבוע	שעה	תאריך בחינה	כתי	מרצה	דואר אלקטרוני
סמס' א			סמס א':		ד"ר איריס ארבל	
סמס' ב			סמס ב':			

שעת קבלה – בתיאום מראש

היקף הלימודים

2 ש"ס

תנאי קדם

אין

תיאור הקורס

בעולם בו קצב השינויים הולך וגדל, הבנה של עולם יזמות ואופן החשיבה היזמי, הינה קריטית להצלחה בעולם העבודה ולא פחות מכך לניהול מיטבי של הקריירה האישית. מציאות זו תקפה לא רק למי שרוצים להתמחות בטכנולוגיה, אלא לכל אחד המעוניין להוביל ולא להיות מובל בעולם העסקים העכשווי.

מטרת הקורס היא להציג בפני הסטודנטיות והסטודנטים את אופן החשיבה היזמי וללמד את סט כלי היזמות המאפשרים ליזום ולהקים מיזם, פרויקט או כל יוזמה אחרת. הקורס ייצר בסיס ידע והתנסות ביזמות. לצורך כך, יחשפו המשתתפים לעולם העסקים והיזמות, תוך הקניית מושגי יסוד בניהול, שיווק ויזמות. נקיים דיון ותרגול מעשי של האופן בו נוצרים מיזמים בתחומי החיים השונים, נדון במגמות בעולם ובשוק העבודה העתידי והקשר בינו לבין יזמות, וננתח דוגמאות של יזמות מהמציאות הישראלית והגלובלית. בין הנושאים שידונו בקורס: מושגי יסוד בעולם העסקים, מהי יזמות ומהם סוגי היזמות השונים, איך מוצאים רעיון למיזם, איך בוחנים רעיון למיזם, הכנת תוכנית עסקית, כיצד מתנהל מיזם ומה האתגרים הצפויים. הקורס יסלל הרצאות פרונטליות, דיונים בכיתה, עבודת צוות בבית ובכיתה ומבחן מסכם.

לא נדרש רקע בכלכלה וניהול ולא נדרשת הכרה של עולם ההייטק.

תפוקות למידה

עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:

1. לזהות הזדמנויות ליזמות ולדעת לנתח אותן, להעריך ישימות ולבחון אפשרויות להקמתן
2. לתקשר בשפה יזמית-עסקית (להכיר מושגי יסוד, מרכיבי תוכנית עסקית, סוגים של מיזמים)

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
60%	מבחן מסכם		
40%	השתתפות פעילה בעבודת צוות והגשת עבודת צוות מסכמת		3-4 סטודנטים בקבוצה

* 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. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה)
 * **במידה והמצב לא יאפשר מבחן פיזי (בשל הקורונה) המבחן יוחלף במטלה אחרת.**

פירוט המטלות בקורס

במסגרת הקורס נדרשת נוכחות והשתתפות פעילה בשיעורים, קריאת חומר רקע לשיעורים, הכנת עבודה קבוצתית ומעבר מבחן מסכם. (הנחיות להכנת העבודה הקבוצתית ימסרו בנפרד).

מטרת העבודה הקבוצתית היא לתרגל את יסודות היזמות, החל ממצאת רעיון למיזם ועד לתוכנית העסקית. חלק מהעבודה יבוצע במהלך השיעור וחלק בבית.

כל אי עמידה באי אלו ממתלות הקורס מחיבת הודעה מראש (במייל) למתרגלת/ת הקורס

הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

במהלך הקורס ובסיומו הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. (לצורך תיאום ענייני הבחינה למשל).

שקפי הקורס יהיו באתר הקורס באתר. לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שאינם מופיעים בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס.

השתתפות בקורס הינה באמצעות מחשב נייד ו/או טאבלט ו/או סמארטפון המאפשר גלישה.

שיעור	נושא	נושאי הלימוד	קריאה
1.	יזמות וחדשנות	הכרות, תיאור קצר של הקורס והמשימות מה זו יזמות החשיבות בעולם דינאמי ותחרותי מדוע רוב המיזמים נכשלים? ולמה כל אחד צריך ללמוד את צורת החשיבה הזו.	
2.	גישת ה-Lean Startup	מה היא גישת ה-Lean Startup? כיצד מגדילים סיכויי ההצלחה של מיזמים? הצגת המסגרת התאורטית של הקורס	2
3.	הכל מתחיל בבעיה	מאיפה מתחילים? איך מגיעים לבעיות? איך יודעים שעלינו על בעיה עם פוטנציאל? (7 statements)	4
4.	איך לוודא שהבעיה אכן קיימת	למה חשוב לוודא את הבעיה שזיהינו? כלי תיקוף לבעיה, Validation board לימוד תצפיות/ראיונות	
5.	איך למצוא פתרון לבעיה	למה חשוב למצוא הרבה פתרונות? אילו דרכים יש למציאת פתרון? (סיעור מוחות, SCAMPER MVP)	3
6.	איך לבנות את המודל העסקי	מהו מודל עסקי? מהי חשיבות המודל העסקי? איך להשתמש ב-Business Model Canvas?	65,
7.	ניתוח השוק התחרותי	כיצד מגדירים גודל שוק? איך בוחנים את התחרות? כיצד משווים בין הפתרון לבין פתרונות קיימים בשוק?	
8.	אסטרטגיה – הדרך לממש את הרעיון	מה הם אסטרטגיה וחזון, וכיצד קובעים מטרות לאירגון?	
9.	מפגש מנטורים	עבודה משולבת של הסטודנטים עם מנטורים – אנשי עסקים בכירים – על הרעיונות והעבודות של הסטודנטים	
10.	שיווק ומכירות	מה זה שיווק ומה זה מכירות? איך קובעים מחיר? איך מגיעים ללקוח? מהן מטרות השיווק? מה היחסים בין שיווק למכירות?	
11.	ניהול – עבודת צוות	איך לבנות צוות מנצח איך מנהלים את עבודת הצוות	
12.	יזמות חברתית	מה מגדיר מיזם כחברתי? למה יזמות חברתית היא הדבר הבא? "אני ואתה נשנה את העולם" – הרצאה של סטרטאפיסט חברתי	
13.	סיכום		
	הצגה קבוצתית	*** הצגת סטודנטים (מתוך העבודה בקבוצות)	

*

התכנית נתונה לשינויים.

קריאת חובה

שימו לב: רשימה זו אינה סופית ועשויה להשתנות

1. Why Great Innovation Needs Great Marketing, Denise Lee Yohn, Harvard Business Review- FEBRUARY 20, 2019. <https://hbr.org/2019/02/why-great-innovation-needs-great-marketing>
2. The Lean Startup, Eric Ries, Crown Publishing Group 2011.
3. Harvard Business School Entrepreneurial Management Case No. 812-095. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2037237>
4. Stevenson HH, Gumpert DE. 1985. The heart of entrepreneurship. Harvard Business
5. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers by Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - John Wiley & Sons, 13 Jul 2010
6. Watch - The business model canvas - <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>
7. When Your Moon Shots Don't Take Off, Nathan Furr, Jeffrey H. Dyer, Kyle Nel. FROM Harvard Business Review - JANUARY-FEBRUARY 2019 ISSUE
8. Moonshot Startups Are Not Exclusive to Billionaires. You Can Also Do It!, Published on October 9, 2017, Georges Sassine

חומרי קריאה (רשות)

1. John Gardner, "Personal Renewal", Delivered to McKinsey & Company, Phoenix, AZ November 10, 1990, https://www.pbs.org/johngardner/sections/writings_speech_1.html
2. Steve Jobs' 2005 Stanford Commencement Address, <https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>