

החוג לניהול / Dept. of Management

1221.4569 – קליניקה עסקית: ייעוץ לעסקים קטנים ובינוניים

Business Clinic: Consulting to SMEs

דרישות קדם: יתקבלו סטודנטים שנה ב' ו-ג' עם ממוצע משוקלל 80 לפחות בקורסי החובה ובכפוף למיון סמסטר ב' - שנה"ל תשפ"א

פרטי השיעור

קבוצה	יום	שעה	חדר	תאריך בחינה	מרצה	דואר אלקטרוני
01	TBD	TBD	TBD	הגשת עבודה	דר' יאיר פרידמן	yair@friedman.org.il

עוזרי הוראה / מתכללים: TBD

היקף הלימודים

4 ש"ס, 8 ECTS = 4 ש"ס - European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

תיאור הקורס

בקורס זה ילמדו הסטודנטים מבוא ויישמו טכניקות בסיסיות של ייעוץ עסקי לפלטפורמות של כלכלה משתפת בישראל. כלכלה משתפת (מכונה גם לעתים כלכלה שיתופית או כלכלת שיתוף) היא מודל חברתי-כלכלי שבו רשתות ופלטפורמות מאפשרות לאנשים וארגונים המשתמשים בהן לשתף פעולה, לגשת למשאבים, יכולות ומיומנויות קיימים ובאמצעות כך לייצר ערך ייחודי. הכלכלה המשתפת היא אחת התופעות המרתקות ביותר בעולם העסקי כיום, וחברות העושות שימוש בכלי זה, דוגמת YouTube, Uber, airbnb, TripAdvisor, משנות מן היסוד ענפים ותעשיות. בקורס נלמד את המייחד פלטפורמות כלכלה משתפת ונעסוק באתגרים הספציפיים העומדים בפניהן כגון: ניהול קהילות יצרנים-צרכנים, יצירת אמון בין משתמשים, בחירת מודל עסקי מתאים ועוד. כמו כן, בקורס נלמד שיטות עבודה, כלי עבודה ועל הדילמות בפניהן ניצבים יועצים ומאידך, יוציאו הסטודנטים לפועל (בקבוצות, תחת הנחייה וליווי של יועץ אסטרטגי מקצועי) פרויקט ייעוץ עסקי לחברות (Learning by doing), תוך שילוב שיקולים חברתיים וסביבתיים ברי-קיימא. הקורס מתאים א) לסטודנטים מצטיינים השוקלים להשתלב בעולם הייעוץ, ב) למתעניינים בכלכלה משתפת ו-ג) לסטודנטים מצטיינים העובדים או העשויים לעבוד אל מול יועצים עסקיים במסגרת עבודתם.

תפוקות למידה

- עם סיום הקורס בהצלחה יוכל הסטודנט:
1. להבין את עולם הכלכלה המשתפת
 2. להבין מה נדרש מניתוח עסקי וכן להבין לעומק כיצד יוצא לפועל פרויקט בסיסי בייעוץ עסקי
 3. להבין טוב יותר את עולם הייעוץ ובפרט מה נדרש במסגרת עבודה אל מול לקוחות
 4. להכניס לתהליך הייעוץ העסקי שיקולים מקיימים רלוונטיים
 5. להבין מהי חשיבה יזמית מקיימת וכיצד היא מתחברת לתהליך הייעוץ

פירוט המטלות בקורס, הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מספר מטלה	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
10%	1	מצגת - ניתוח שוק או בעיה עסקית	TBD	רביעיות/חמישיות
10%	2	הגשת מצגת ביניים	TBD	רביעיות/חמישיות
60%	3	מצגת סופית ו/או תכנית עסקית	TBD	רביעיות/חמישיות
20%	-	השתתפות ערה ותרומה לקבוצה	-	יחידים
100%		סך הכל		

הקורס משלב הרצאות אקדמיות הנוגעות לתהליכים ומושגי יסוד מעולם האסטרטגיה, הכלכלה המשתפת והייעוץ העסקי והרצאות פרקטיות הנוגעות בעבודת היעוץ ותהליכי העבודה המקובלים בעולמם. הסטודנטים יעשו שימוש בידע האקדמי והפרקטי הנ"ל הן בתיאור תהליכי העבודה הצפויים (במצגת הראשונה) והן בתיאור תהליכי זיהוי הבעיה ותכנון הפרויקט (במצגת הביניים) ולבסוף - בתכנון הפיתרון, מפת הדרכים העסקית ותהליך היישום הצפויים (במצגת הסופית). מעבר לכך, ההשתתפות בקורס תאפשר חשיפה לחברות ייעוץ מובילות ולתהליכי העבודה בהן וכן יוכלו הסטודנטים לשפר ולהתאמן בהעברת מצגות כמקובל בעולם הייעוץ העסקי.

מצגת קבוצתית פרונטלית (10%) - כל קבוצה תציג מצגת (15 דק' לכל היותר) המתארת את המתודה שצפויה לצאת לפועל בהמשך הקורס ובהתאם לחברה שתלווה (דהיינו, מצגת המתארת את התהליך הצפוי: כיצד מתבצע ניתוח שוק, כיצד מנתחים חברה או כיצד מתבצע ניתוח סיטואציה / דילמה הקשורה לקבלת החלטות עסקיות).

מצגת ביניים (10%) - באמצע הקורס תשלחנה הקבוצות מצגת תמציתית (למרצה ולמתרגלים) המתארת את ההתקדמות עד כה ואת לוח הזמנים והעבודה הצפויה. מצגת הביניים תציג את האתגר שנבחר לפרויקט וכיווני עבודה אפשריים, כולל ניתוחים רלוונטיים. לאחר תיקוני ההערות, תוצג המצגת בפני יועצים ומנהלים של חברת הייעוץ המלווה במשרדי החברה.

מצגת סופית (60%) - בסוף הקורס יוצגו המצגות הסופיות המסכמות את הפרויקט בפני מנהלי הפלטפורמות ובפני פאנל של מנהלים בכירים (מחברות הייעוץ ואחרים).

* עפ"י תקנון האוניברסיטה תלמיד חייב להיות נוכח בכל השיעורים. בנוסף, מצופה מכל סטודנט להשתתף באופן ער הן בהרצאות והן בפרויקט.
* 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).

מדיניות שמירה על טווח ציונים

בחוג לניהול מונהגת מדיניות שמירה על טווח ציונים. מדיניות זו מתייחסת לממוצע הציונים הסופיים בקורס. מידע בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר החוג לניהול, בסעיף ציונים בתקנון.

אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. שקפי הקורס יהיו באתר הקורס. לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שלא מופיעים בהכרח בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס.

קריאות חובה ורשות* לקורס

ספר הקורס:

- **Block, P. (2011). Flawless Consulting: A Guide to Getting Your Expertise Used. 3rd edition, University Associates, La Jolla)B1)**
קריאות נוספות/רשות:
- Friedman, Y., Bloch-David, Z., (2015), "From Economy to WEconomy: The rise of collaborative economy", published by the Eli Hurvitz Institute of Strategic Management, Tel Aviv University (F1)
- Delany, E. (1995). 'Strategy Consultants - Do They Add Value?'. Long range Planning, Volume 28, Issue 6, Pages A1-A30, 1-132. (D95)
- Bossidy, L. & Charan, R. (2002). Execution: The Discipline of Getting Things Done. Crown Business Publishing, 2002. (B2)
- Collins, J. (2001). Good to Great, Why Some Companies Make the Leap and Others Don't. Harper Collins Publishing. (C01)
- כתיבת תכנית עסקית, תבור: http://www.tavor.biz/preparation_business_plan_1.php (תבור) (T)
- *Harvard Business Review Publishing Corporation (2011). HBR's 10 Must Reads: The Essentials. Boston, MA: Harvard Business School Publishing. Product #: 13292-PDF-Eng

שבוע	תאריך	נושאים	קריאה	EX	מרצה/הערות
1		הסבר על מבנה הקורס, יועצים ופלטפורמות			
		קצת על ייעוץ אסטרטגי לעסקים ופלטפורמות	B1, B2		ד"ר יאיר פרידמן
		מהי כלכלה משתפת ואיך משתמשים בה?	F1		
		שיחות הכנה לפגישה עם הפלטפורמות			
2		מתודות עבודה ואתגרים ארגוניים בפלטפורמות			ד"ר יאיר פרידמן
		הצגת הפלטפורמות			מנהלי החברות
		מפגש היכרות: סטודנטים - יועצים - פלטפורמות			
		מפגש סיכום קצר: יועץ + קבוצה			
3		פלטפורמות על סטראידיים: מטבעות משלימים			ד"ר יאיר פרידמן
		מצגת פרקטית: איך בונים אסטרטגיה? (17:00)			רותם דולב, דלויט*
		ביקור בעסקים - יועצים + סטודנטים			באותו שבוע
		סיכום והכוונה - יועצים + סטודנטים			באותו שבוע
4		מצגות קבוצתיות: מתודות פרקטיות באסטרטגיה		1	
5		מטבעות משלימים ככלי עבודה			ד"ר צפירי בלוך-דוד
		מפגש ועבודה בקבוצות			
6		מצגת פרקטית: ייעוץ אסטרטגי (17:30)			ניר זפקוביץ', Strategy&
		מפגש ועבודה בקבוצות			
7		סדנה: ממשלה שאנשים אוהבים: מה השלב הבא אחרי מדידה, שיתוף ודיגיטציה?			ד"ר גל אלון וטל אלוביץ'
		שליחת דוח ביניים להערות המתרגל והמרצה		2	מצגת במשרדי חברות הייעוץ
		+ הצגת דוח הביניים בפני מנהלי חברות הייעוץ			
8		שילוב שיקולים חברתיים וסביבתיים בייעוץ			ד"ר ירון כהן צמח
		מפגש סטודנטים + חברות (+יועצים)			
9		חברות משפחתיות			ד"ר נאוה מיכאל
		מפגש ועבודה בקבוצות			
10		מצגת מהפרקטיקה: כלכלה מעגלית			יאיר אנגל
		מפגש ועבודה בקבוצות			
11		מצגת מהפרקטיקה: הכנת תכנית אסטרטגית	T		ארז הניג, KPMG
		מפגש ועבודה בקבוצות			
12		מפגש ועבודה בקבוצות (+השלמות)			
13		מפגש ועבודה בקבוצות (+השלמות)			
14		אירוע סיום הקורס ומצגות הסטודנטים		3	

*מבנה הקורס עשוי עוד להשתנות מעת לעת

התקשרות

אנא התקשרו עמנו באמצעות האימייל. נא לציין בכותר הדוא"ל את הכיתוב הבא: "TAU-BA-BIZ CONSULTING". בקשה זו נועדה לאפשר למרצה ולעוזרי ההוראה לקטלג ההודעות ולהשיב עליהן בזמן סביר. תודה על ההבנה.

תלמידים עם מוגבלויות [Students with Disabilities]

ייעוץ כל מאמץ לתת מענה לתלמידים להם מוגבלות כלשהי. אנא פנו למרצה מראש ונשתדל לסייע כמיטב יכולתנו.

כללי אתיקה אקדמיים [Academic Integrity]

כל עבודה המוגשת על ידי קבוצת תלמידים חייבת לבטא מאמץ מקורי. כאשר נעשה שימוש במקורות חיצוניים כגון מובאות והפניות יש לזהות את המקור ולוודא כי האופן בו נעשה בהם שימוש בהיר. אנא היענו למדיניות האוניברסיטה לגבי התנהלות אקדמית [academic conduct]. בנוסף, ייתכן וייחתם הסכם סודיות אל מול החברות ויש לכבד הסכם זה לפרטיו.