

**דפי מידע
הדרכות
של חברת
ZOOZ
בנושאי שיווק,
אסטרטגיה,
וחדשנות**

חברת ZOOZ

ZOOZ מספקת שרותי ייעוץ שיווקי וארגוני, והדרכות לעסקים בתחומים הבאים: אסטרטגיה, שיווק וניהול החדשנות (צמיחה ממוקדת לקוחות); וגם - פיתוח ארגוני, יצירתיות ומיומנויות ניהול (צמיחה פנים-ארגונית). על לקוחות ZOOZ נמנים, בין היתר:

• תשלובת אגיס	• בגיר	• בנק המזרחי	• פקר פלדה
• אהבה ים-המלח	• דקסון	• מכון היצוא	• שטראוס
• אוני-תל-אביב	• דפרון	• מכללת בית-ברל	• creo
• ארד-דליה	• ידיעות תקשורת	• קבוצת מעברות	• TTI Telecom
• רשת אורט	• מוטורולה	• ניאופרם	• Wizcom

ZOOZ הינה משרד הייעוץ המוביל בתוכנית **ניצוץ** (תוכנית ממשלתית לטיפוח החדשנות), ועומדת מאחורי תוכנית **מוצרשת** (המסייעת לפתח קווי מוצרים המיועדים לרשתות קמעונאיות בחו"ל).
לפרטים נוספים הנך מוזמן לאתר החברה: www.zooz.co.il.

רשימת ההדרכות

דוגמאות להדרכות של ZOOZ בתחום האסטרטגיה, השיווק והחדשות מופיעות ברשימה להלן:

1. סדנא - טכניקות מתקדמות לשיווק ומכירה
2. קורס - מכירות מורכבות (מכירות B2B – מול ארגונים ומוסדות)
3. סדנא - נושא מדע הקניות ומסחור (של מוצרי צריכה)
4. סדנא - חשיבה המצאתית בשיווק
5. יום-עיון - שיטות מתקדמות לניהול החדשנות
6. סדנא - פרסום יצירתי
7. יום-עיון - פיתוח תוכנית אסטרטגית – הלכה למעשה
8. קורס - מבוא לשיווק
9. קורס - חשבונאות אסטרטגית

פירוט על הדרכות אלה מופיע בהמשך החוברת (ראה עמוד 3 ואילך). הרשימה לעיל היא רק על קצה המזלג: ZOOZ מעבירה מיגוון רחב של הדרכות וסדנאות, ובנוסף, מפתחת הדרכות פנים-ארגוניות ייעודיות, התפוררות ומותאמות במיוחד לצרכים של כל לקוח ולקוח. אתה מוזמן ליצור איתנו קשר. נשמח לעמוד לרשותך: 09-9585085, info@zooz.co.il.

תיאור המנחים

ZOOZ מונה כיום כעשרים יועצים ומנחים, בעלי רקע אקדמי מגוון (מנהל עסקים, כלכלה, משפטים, הנדסה, פסיכולוגיה ומדעי-ההתנהגות). להלן פירוט על מספר אנשי מפתח שלנו בתחומי האסטרטגיה, השיווק והחדשנות:

מר ארי מנור, מנכ"ל ZOOZ

- יועץ שיווקי. מרצה ומנחה סדנאות על ניהול, שיווק, מכירות, חדשנות, וחשיבה. בעבר - מנהל תקשורת שיווקית של חברת הביוטכנולוגיה קומפיוגן, ומנכ"ל חברת ההדרכה לעסקים SIT. בעל תואר שני בגנטיקה (אוני' תל-אביב).

מר אבי שיינמן, יועץ ומנחה בכיר

- יועץ עסקי וטכנולוגי. תחומי מומחיות: ניהול, פיתוח אסטרטגי וטכנולוגי, חשיבה המצאתית, שיווק ופרסום, מימון. בעבר – מנחה בתפנית (בי"ס למנהלים של האוני' הפתוחה), יועץ בחברת רותם אסטרטגיה, מנכ"ל קבוצת חברות בתחום הביטחון האלקטרוני, מנכ"ל מסיל"ה (מרכז סיוע ארצי ליזמי היי-טק), עוזר מנכ"ל קבוצת אל-אופ, ראש-ענף אמצעי לחימה (באגף התכנון, במטה הכללי בצה"ל), מפקד בסיס הדרכה בחיל-האוויר. בעל תואר ראשון בהנדסת מכונות (אוני' בן-גוריון), תואר MBA בהצטיינות (אוני' בר-אילן, מגמת מימון), ותואר LLB במשפטים (מכללת "שערי-משפט"). עורך-דין ומהנדס מוסמך.

מר אמנון דנציג, יועץ ומנחה בכיר

- יועץ אסטרטגי וכלכלי. תחומי מומחיות: גיבוש, הובלה והטמעת אסטרטגיה בכל רמות הארגון; ניתוח ובקרה תפעולית ופיננסית; מערכות מידע ניהוליות; מערכות תגמול ותמריצים. מנהל הפעילות בישראל של Stern Stewart & Co (חברה בינלאומית ליעוץ אסטרטגי וכלכלי). בעבר - מנהל הכספים של גמל-שריד (מוצרי השחזה, ליטוש וחיתוך). בעל תואר ראשון בכלכלה וניהול (מדרשת רופין) ותואר MBA (אוניברסיטת ברדפורד).

מר עמיר עליון, מנהל תחום הדרכה

- מתמחה בתחומי ניהול, ארגון, יצירתיות וחשיבה. בעברו – מפתח הדרכה ומנחה במכון ברנקו וייס, מנהל פיתוח הדרכה ומנהל הדרכה באשכולות חשיבה. בוגר תואר ראשון בהצטיינות בפילוסופיה וב.א. כללי (אוניברסיטת ת"א) לקראת השלמת תואר שני בלימודי עבודה, התמחות בהתנהגות ארגונית (אוניברסיטת ת"א).

פירוט ההזרכות

1. סדנא - טכניקות מתקדמות לשיווק ומכירה

- היקף: יום
- מטרת: רכישת כלים נקודתיים לחיזוק מאמצי השיווק
- תכנים:
 - i. כללים לאיתור שוק מעניין
 - ii. מיצוב במהירות הבזק
 - iii. טקטיקות לחדירה שיווקית
 - iv. אסטרטגיה לניהול משא ומתן
- שיטות הלימוד: הסדנא כוללת מצגות, דפי עבודה, תרגולים דוגמאות אמת, ועוד.
- מנחה: ארי מנור ו/או אבי שיינמן

2. קורס - מכירות מורכבות (מכירות B2B – מול ארגונים ומוסדות)

- היקף: יומיים
- מטרת: רכישת כלים לניהול נכון של כל שלבי המכירה
- תכנים:
 - i. שלבי תהליך הקנייה
 - ii. מוקדי השפעה
 - iii. פרזנטציה?
 - iv. העמקת הצורך
 - v. השפעה על תבחיני קנייה
 - vi. איך לנהל משא ומתן
 - vii. הפגת חששות לפני סגירה
 - viii. טיפול בעקבות השלמת העסקה
- שיטות הלימוד: הסדנא כוללת מצגות מולטימדיה, דפי עבודה, תרגילים אישיים וקבוצתיים, בדיקת מקרי אמת שיביאו המשתתפים, ועוד.
- מנחה: ארי מנור ו/או עמיר עליון

3. סדנא - נושא מדע הקניות ומסחור (של מוצרי צריכה)

- היקף: יום
- מטרת: לימוד ויישום כללים למסחור אפקטיבי ולהגברת ההשפעה על הקונה
- תכנים:
 - i. מבוא – מדע הקניות
 - ii. טעויות נפוצות במסחור ובסידור מדפים
 - iii. כללים להגברת אפקטיביות התצוגה
 - iv. אוכלוסיות מיוחדות: גיל הזהב, נשים
 - v. האריזה כמפתח להצלחה
 - vi. כלים לתצוגה (ולפרסום) יוצאי דופן
- שיטות הלימוד: יום-העיון כולל מצגות מולטימדיה, תרגילים, דיון קבוצתי, ועוד.
- מנחה: ארי מנור ותתכן גם הרצאת אורח של מעצב אריזות ותצוגות

4. סדנא - חשיבה המצאתית בשיווק

- היקף: יום עד ארבעה ימים
- מטרת: פיתוח חידושים במוצר ובשרות שיפתיעו את המתחרים
- תכנים:
 - i. מבוא לחשיבה המצאתית
 - ii. תבניות חשיבה ועיקרון העולם הסגור
 - iii. פיתוח מוצרים ושרותים בעזרת שישה כלי-חשיבה המצאתית: הכפלה, חלוקה, החסרה, איחוד, הוספת ממד, התאמה לסביבה
 - iv. ההבטחה הפרסומית
 - v. תבניות לפרסום יצירתי
- שיטות הלימוד: הסדנא כוללת מצגות מולטימדיה, דפי עבודה, תרגילים, חוברת מסכמת, ועוד.
- מנחה: ארי מנור או אבי שיינמן

5. יום-עיון - שיטות מתקדמות לניהול החדשנות

- היקף: יום
- מטרת: רכישת ידע וכלים לניהול תהליכי חדשנות
- תכנים:
 - i. מבוא לניהול החדשנות
 - ii. ניתוח של סיפור הצלחה: חברת 3M
 - iii. מבוא לחדשנות שיטתית
 - iv. כלי חדשנות שיטתית: למיצוב, להעלאת רעיונות, לפרסום יצירתי
 - v. אסטרטגיה של חדשנות ערך
- שיטות הלימוד: יום-העיון כולל מצגות מולטימדיה, תרגילים, דיון קבוצתי, ועוד.
- מרצה: ארי מנור

6. הסדנא - פרסום יצירתי

- היקף: יום
- מטרת: רכישת כלים לפיתוח פרסומות יוצאות דופן ואפקטיביות במיוחד
- תכנים:
 - i. מבוא – הבטחה פרסומית מהי?
 - ii. תבניות שיטתיות לפרסום יצירתי.
 - iii. עשרות דוגמאות לפרסומות משובחות.
 - iv. תרגול ופיתוח של פרסומות יצירתיות.
 - v. ROI בפרסום.
- שיטות הלימוד: הסדנא כוללת מצגות מולטימדיה, דפי עבודה, תרגילים על דוגמאות אמת שיביאו המשתתפים, ועוד.
- מרצה: ארי מנור

7. יום-עיון - פיתוח תוכנית אסטרטגית – הלכה למעשה

- היקף: יום
- מטרת: רכישת ידע וכלים לפיתוח תוכנית אסטרטגית
- תכנים:
 - i. מבוא לאסטרטגיה
 - ii. שלבים בפיתוח תוכנית אסטרטגית
 - iii. דוגמאות מתעשיות שונות
 - iv. אסטרטגיה שיווקית – 4 כיוונים עיקריים
 - v. אסטרטגיה של חדשנות ערך
- שיטות הלימוד: יום-העיון כולל מצגות מולטימדיה, תרגילים, דיון קבוצתי, ועוד.
- מרצה: אבי שיינמן, ואולי גם ארי מנור כמרצה אורח

8. קורס - מבוא לשיווק

- היקף: 5 מפגשים בני חצי יום
- מטרת: רכישת ידע כלים ושיטות בתחום השיווק, גיבוש קבוצתי
- תכנים: מבוא לשיווק, איתור שוק מעניין, מיצוב, פיתוח קונספט ורעיונות לקו מוצרים חדשני, סינון רעיונות בעזרת מבחני תפיסה, גיבוש תמהיל המוצר, פלנוגרמה ואריזה, פרסום יצירתי
- שיטות הלימוד: המשתתפים יחולקו לקבוצות עבודה, כשכל קבוצה תהווה מייזם שיפתח קו מוצרים ייחודי, ויגיש אותו כפרויקט גמר. הקורס כולל מצגות מולטימדיה, דפי עבודה, תרגילים, סימולציות, דיונים, ועוד.
- מרצים: ארי מנור + מומחי תוכן שיהיו מרצים אורחים

9. קורס - חשבונאות אסטרטגית

- היקף: ארבעה חצאי ימים
- מטרת: חידוד החשיבה האסטרטגית של ארגון תוך ניתוח דוחות חשבונאיים
- תכנים:
 - i. מבוא לאסטרטגיה
 - ii. הדוחות הכספיים: מבוא, רציונל, וכלים לניתוחם
 - iii. יתרונות וחסרונות של דוחות פיננסיים בראייה אסטרטגית
 - iv. חשבונאות פיננסית מול חשבונאות ניהולית
 - v. דוחות כספיים והקשר בינם לבין הפעילות העסקית של פירמה (דוח מאזן ליום, דוח רווח והפסד, דוח תזרים מזומנים)
 - vi. דוחות כספיים והקשר לביצועים הכלכליים של הארגון
 - vii. תרגול על "חומר חי" של הארגון
 - viii. מערכת המידע ככלי לתכנון ובקרה
 - ix. תרגיל מסכם: בניית כלים לבקרה כלכלית (רלווטית לארגון)
- שיטות הלימוד: הרצאות, מצגות מולטימדיה, תרגילים, ניתוח ודיון קבוצתי.
- מנחה: אמנון דנציג