

משרד החינוך
המזכירות הפדגוגית
אגף א' לפיתוח פדגוגי
הפיקוח על תכניות לימודים ייחודיות

שם ביה"ס/המוסד: אלון רמת השרון

שם התכנית הייחודית: מינהל עסקים

תחום הדעת: מדעי החברה

מספר יחידות הלימוד: 2

מל מוסד: 541045

101 אוסיסקן
רמת השרון 4720433
ט. 03.5401522
פ. 03.5492176
alon@alonschool.com
www.alonschool.com

תיכון
אלון
לאמנויות
ולמדעים

תכנית ייחודית במינהל עסקים

תיכון ע"ש "יגאל אלון" – רמת השרון

כתבה: אריאלה לביא

2007

מנהל: ד"ר יהודה יעקובסון

רח' אוטיסקין 101
רמת השרון 4720433
ט. 03.5401522
פ. 03.5492176
alon@alonschool.com
www.alonschool.com

**תיכון
אלון**
לאמנויות
ולמדעים

תוכן



עניינים:

2..... תוכנית ייחודית במנהל עסקים

2..... תיכון ע"ש "יגאל אלון" – רמת השרון

4..... הרקע לתוכנית:

4-7 התפיסה הרעיונית של התוכנית(הרציונל):

7..... החברה וצרכיה.

8-9..... התלמיד וצרכיו.

9-11..... מטרות התוכנית.

12..... נושאי התוכנית.

13-14..... מושגים מרכזיים.

14-15..... אסטרטגיות הוראה-למידה-הערכה.

16..... מספר יחידות הלימוד בתוכנית.

16-17..... כותבי התוכנית ושותפיה.

16..... דרכי הוראה מסכמות.

הרקע לתוכנית:

1. מניעי פיתוח התוכנית:

במהלך ארבע השנים האחרונות אנו מלמדים בבית ספרינו במסגרת מגמת מדעי החברה, מנהל עסקים בשילוב על כלכלה והיחידה החמישית. שילוב זה מקנה מקצוע מוגבר של חמש יחידות לימוד.

מקצוע זה נלמד על פי תוכנית הלימודים של ביה"ס זלמן שז"ר בת-ים שפותח על ידי הגברת קרני שגב.

תחום דעת זה מעורר עניין רב בקרב התלמידים, מסקרן ומושך אותם.

במסגרת לימוד מקצוע זה ניתן לשלב אקטואליה רבה. התלמידים זוכים לכלים שמאפשרים להם לנתח אירועים רבים ומאפשרים להם להבין טוב יותר את המציאות העסקית.

בעבר למדו התלמידים כלכלה בשילוב עם סוציולוגיה או פסיכולוגיה. אולם השילוב של תוכנית הלימודים בכלכלה עם תוכנית הלימודים במנהל עסקים מתאים וטבעי יותר. קיים קשר הדוק בין שתי דיסיפלינות אילו. האחת משלימה ומסייעת בהבנת השנייה.

השינויים האקוטיים, שחלו בשני העשורים האחרונים בתחומי הסחר הבינלאומי, הסרת הגבלות הסחר, פתיחת השווקים הבינלאומיים, השכלול בשווקים, אוטוסטרדת המידע, תרמו כולם לצורך החשוב לעדכן את תוכנית הלימודים בתחום הדינאמי של מנהל עסקים, היזמות והכלכלה.

נושאים אילו השתנו לבלי היכר, והתוכנית המוצעת כאן מנסה לגשר ולהתאים את נושאי הלימוד למציאות. המציאות הכלכלית והעולמית משתנה ללא הרף. השינויים התכופים יוצרים צרכים חדשים. היזמות מאפשרת להציע פתרונות לצרכים שהתעוררו ומתעוררים כל יום מחדש.

היזם צריך לדעת לנצל בצורה יעילה הזדמנויות שנוצרו עקב השינויים שחלים. ניצול הזדמנויות מושכל יניב לו רווח. היזם בפעילותו הכלכלית תורם למשק ומקדם אותו. לפיכך נוצר הצורך לשלב בין מנהל עסקים, יזמות וכלכלה.

להלן מספר דוגמאות לקשר בין הנושאים הנכללים בתוכנית:

- הכרת תהליכים עולמיים, פתיחת השווקים וטשטוש הגבולות ילמדו באמצעות נושא הגלובליזציה. לימוד הכלכלה יאפשר את הכרת הסביבה העסקית והמקומית.
- התלמיד יכיר את סוגי הארגונים ומיונם, תוך לימוד נושא הארגונים. התלמיד יתוודע להתנהלות הפנימית של ארגון באמצעות לימוד נושא ניהול משאבי אנוש.
- התלמיד ילמד על שיקולי הצרכן ברכישת מוצר מסוים בלימודי השיווק. התלמיד יבין את שיקולי היצרן בקביעת מחירים למען מיקסום רווחיו במימון.
- הגלובליזציה מגבירה את התחרות. התלמיד ילמד כיצד נוהג היצרן כדי לשרוד ולהצליח בעקבות הגברת התחרות בלימודי האסטרטגיה העסקית.

סיבה נוספת לצורך בתוכנית זו, היא הקשר ההדוק בין תוכנית זו ללימודי היחידה החמישית.

היחידה החמישית מורכבת מעבודת מחקר אישית שנערכת על ידי התלמיד בחברה פעילה במשק הישראלי. לימודי מנהל עסקים עוזרים לתלמיד להבין ולהכיר טוב יותר את הסביבה הנחקרת.

כמו כן, יחידה זו מורכבת ממשחק עסקים, שבו נחלקת הכיתה לקבוצות המתחרות זו בזו. כל קבוצה מהווה הנהלה בכירה של מפעל המייצר ומשווק שלושה מוצרים. לכל הקבוצות אותם נתוני פתיחה. במסגרת המשחק, נדרשים התלמידים להחליט החלטות שונות בתחומים כמו:

כוח אדם, ייצור, שיווק, כספים וכדומה. כל ההחלטות קשורות באופן ישיר לנושאים הנלמדים בכלכלה ובתוכנית המוצעת. כתוצאה, הלימוד התיאורטי הופך לפרקטי ומעשי. יתרה מזאת, גם תוצאות המשחק המתקבלות בצורת דוחו"ת כספיים ומחירי מניות, מוכיחים קשר הדוק ומשמעותי בין החומר הנלמד במנהל עסקים ובכלכלה לבין משחק העסקים. המורה מנתח כל החלטה בכיתה והתלמידים נדרשים להחליט החלטה נוספת ולנסות לתקן את תוצאות ההחלטה הקודמת. הקבוצה המנצחת היא זו שמחיר מנייתה הוא הגבוה ביותר בסוף המשחק.

התפיסה הרעיונית של התוכנית(הרציונל):

2.1 תחום הדעת וארגונו:

במסגרת לימודי מנהל העסקים יחשפו התלמידים למגוון נושאים. התלמידים ילמדו: גלובליזציה, ארגונים, ניהול משאבי אנוש, שיווק, מימון, אסטרטגיה עסקית, יזמות עסקית, פרסום.

הנושאים נבחרו בעקבות הפקת לקחים מהתוכנית שלנלמדה בעבר(התוכנית של שז"ר, רבת ים).

היזמות העסקית הינה הגלגל המניע את הכלכלה והחברה האנושית המערבית הקפיטליסטית. תלמידי התוכנית למנהל עסקים ילמדו את היסודות לצורך שילובם בכלכלה כזמרים.

הנושאים העיקריים המשפיעים על היזם הם: כלכלת המיקרו- מבנה הפירמה, המימון, ניהול משאבי האנוש והשיווק. כלכלת המאקרו- ההתנהלות הכלכלית של המדינה, ביקוש מצרפי, היצע, תקציב, סחר בינלאומי, גלובליזציה.

כל הנושאים לעיל משתלבים לתוכנית לימודים אינטגרטיבית אחת, המבוססת על נסיון קודם ומשלבת לקחים שהופקו מהעבר.

הנושאים הנלמדים יוצרים את הרקע הנדרש להתמקדות ביזמות עסקית ולבסוף בתוכנית עסקית. כדי להבין את הרקע ליזמות עסקית יש צורך ללמוד גלובליזציה, ארגונים וניהול המשאב האנושי. בבניית תוכנית עסקית יש להתייחס לנושאים המפורטים בתוכנית.

ההתייחסות היא לנושאים כמו: שיווק, מימון ואסטרטגיה עסקית. סדר הוראת הנושאים הוא מהמאקרו למיקרו.

הקשר בין יזמות עסקית לכלכלה:

בחינת מאפייני המשק הישראלי מגבירה את חשיבות היזמות בימינו ובעתיד. הקמת עסקים גורמת לצמיחה כלכלית. תלמידי הכלכלה מבינים את משמעות הצמיחה הכלכלית במשק בעקבות למידה והתעמקות במודל של עקומת התמורה.

לימוד הכלכלה, מאפשר הבנת מושגים כמו ביקוש והיצע. לימוד מנהל עסקים יאפשר לתלמיד להבין כיצד היזם נענה לצרכים ומאתר את חלון ההזדמנויות שנוצר.

בעקבות לימוד כלכלה מפנים התלמיד את חשיבות התפוקה השולית והיעילות. מונחים קריטיים עבור יצרן הקובע את כמות התשומות הנדרשות לייצור מקסימאלי ואופטימלי.

נושא כמו נקודת איזון במנהל עסקים מסייע לתלמיד להבין טוב יותר את אופן קביעת המחיר על ידי היצרן, באופן שיאפשר לו את מיקסום הרווח. מודל זה מתיישב בהלימה עם מודל הביקוש וההיצע.

הקשר בין יזמות עסקית לגלובליזציה:

הגלובליזציה מבוססת על שילוב של הסרת מגבלות הסחר הבינלאומי וזמינות מידע רב, מאפשרת ליזם פעילות כלכלית חובקת עולם. גילוי הזדמנויות בארצות רחוקות, היכרות עם שווקי מטרה חדשים. מאפשרת נגישות לפלחי שוק שבעבר נחשבו לנידחים. יתר על כן, הגלובליזציה מהווה פרק חשוב ויסודי בהכשרת היזם והחינוך ליזמות עסקית. התלמיד אף נחשב לחשיבות הגלובליזציה בתוכנית הלימודים החדשה בכלכלה. התלמיד נחשף לוויכוח בין דעות ואידיאולוגיות שונות בעד ונגד תהליך הגלובליזציה שמתרחש בעולם והשלכותיו.

הקשר בין יזמות עסקית לארגונים:

התחרות הולכת וגוברת בעשורים האחרונים. ארגון שרוצה לשרוד בתחרות מול מתחריו ולהצליח, צריך לאתר את צורכי לקוחותיו, לשפר את מוצריו ולחדש אותם. ארגון שלא משתנה, "קופא על שמריו", לא מתקדם ואף עלול לסגת לאחור. הדרך הטובה ביותר לעמוד בתחרות היא ליזום ולחדש. היזמות והחדשנות יאפשרו ליצרן להגדיל את נתח השוק שלו, את הכנסותיו ואת רווחיו.

הקשר בין יזמות עסקית לניהול משאבי אנוש:

החידושים הטכנולוגיים גרמו לשינויים מהירים בכל תחומי החיים. הארגון היום נתפס כמערכת גמישה המתקיימת בסביבה משתנה. רצוי שהמנהל ידע לנהל את הארגון ולהתאים אותו לגורמים הפנימיים בארגון ולסביבה החיצונית. העובד הוא בעל חשיבות מכרעת בהשגת מטרות הארגון. לפיכך חשוב לגייס עובדים מתאימים, לדעת כיצד להניע אותם וכיצד לעודד אותם. כך תגדל המוטיבציה של העובדים ואולי אף ייזמו וירצו לחדש ולשפר. היזם נאלץ להתמודד עם משאבים מוגבלים ונדרש לקבל החלטות משמעותיות שתכליתן בין היתר לנהל משאבים קיימים כמו על ידי ניווד עובדים לתפקידים, דבר המוכיח גמישות ניהולית.

הקשר בין יזמות עסקית לשיווק:

עקרונות השיווק נועדו להסביר לתלמיד, שהפירמה צריכה להבין את צרכי לקוחותיה ולדעת לזהות אותם, כדי שתוכל להגיע לקהל היעד שלה ביעילות ולהשיג רווחיות.

היצרן צריך לשקול ללא הפסקה את אסטרטגיות השיווק שלו ולנסח אותן. עלנו להגדיר יעדים אסטרטגיים. יתכן שיעדיף להיכנס לשוק מהר עם מוצר חדש כדי להקדים את מתחריו. אפשרות אחרת היא שיבחר קהל יעד חדש, שאין מי שמתמקד בו. עליו לבדל את עצמו כדי לשרוד בתחרות. עליו להחליט החלטות שונות כמו: כיצד יפלח את השוק, מיהו קהל היעד שלו, באילו אסטרטגיות כיסוי שוק יבחר, מהם השינויים שרצוי וכדאי שיעשה במחזור חיי המוצר שלו, מהו מערך ההפצה בו ראוי להשתמש, ובאילו אסטרטגיות ושיטות המחרה יבחר.

הקשר בין יזמות עסקית למימון:

כל יזם צריך להכיר את תחום המימון. כדי להפוך את הרעיון לעסק מצליח, עליו להכיר את הדרכים השונות לגיוס הון. כיצד עדיף לו לגייס הון. האם הוא יכול להנפיק ניירות ערך ומה כדאי לו- מניות או אגרות חוב?.

לאחר הקמת העסק, יש לבצע שפע של שיקולים פיננסיים שיש להכיר: מהו המחיר בו ימכור את המוצר בשוק? האם המחיר כדאי ויגרום לרווח או להפסד? מה יקרה למחיר אם ההוצאות הקבועות למשל יעלו ועוד. כל אלה נלמדים בעזרת נקודת האיזון. קביעת המחיר אינה רק פונקציה של רווח. הגברת התחרות תאלץ את היצרן להוריד מחירים. מהו הגבול התחתון של הורדת המחיר שמעבר אליו ייכנס להפסד? על שאלות אלה יקבל מענה כשיחשב את נקודת האיזון ויוכל בעזרתה אף לחשב את הרווחיות.

עקרונות המימון מאפשרים לתלמידים להכיר כלים חשובנאיים שמקלים על זיהוי בעיות. הם מסייעים בחיזוי ובקבלת החלטות בתחום המימון. כל יכולים מנהלי השיווק להתאים פתרונות ולהשיג ניהול אפקטיבי הרבה יותר.

2.2 החברה וצרכיה:

שנות האלפיים חושפות את התלמיד לשינויים טכנולוגיים, דמוגרפיים, פוליטיים וכלכליים, שמתרחשים בקצב מהיר מאוד. התלמיד נחשף בתקשורת ובסביבת מגוריו לעסקים חדשים שקמים ולאחרים שנסגרים. הכוונה היא לעסקים מסוגים שונים, גדולים וקטנים מתחום הטכנולוגיה העילית(היי טק) ומשאר התחומים. כיצד אם כן צריך לפעול יזם? מה עליו לעשות כדי להצליח, להרוויח ואף לשרוד? אלה הם חלק מהתכנים שיילמדו בתוכנית זו.

הגלובליזציה משפיעה ברמת המאקרו וברמת המיקרו. התלמיד חי במציאות הישראלית ורואה את המתרחש סביבו. הוא עד לכך שפתיחת השווקים מורידה מחירים של מוצרים שהוא או הוריו רוכשים. הוא רואה שהוא מסוגל לצרוך יותר מוצרים ושרמת חייו עולה. חשוב שישכיל להבין שהגלובליזציה היא תנאי לצמיחה, להתפתחות ולהתרחבות של חברה יצרנית. התקווה היא שהכרת תחום היזמות והנושאים הנלמדים בתחום מנהל העסקים יוכלו לשמש עבורו בסיס לקשר עתידי עם עולם העסקים.

סביבת בית הספר:

בית הספר תיכון ע"ש יגאל אלון ברמת השרון ממוקם ברחוב אוסישקין 101 ברמת השרון, על הגבול בין רמת השרון להרצליה. בית הספר ממוקם בין הרצליה פיתוח מצד אחד לבין קריית עתידים מצד שני. התלמידים נחשפים לסוגי עסקים שונים. המשאבים שעומדים לרשות בית הספר הם ספריה ענפה ומגוונת וחדרי מחשבים המצוידים היטב לשימוש התלמיד.

2.3 התלמיד וצרכיו:

פרופיל התלמיד- התלמידים העתידיים ללמוד מנהל עסקים וכלכלה באים מרקע סוציו אקונומי בינוני עד גבוה. רובם הינם בנים/בנות לתושבי רמת השרון והפריפריה. מעמד הכלכלי הוא בינוני-גבוה. רבים מההורים הם עצמאים ובעלי עסקים הארץ ואף בחו"ל. זו אולי אחת הסיבות למשיכתם לתחום מנהל עסקים וכלכלה. יש בהם רצון עז, עמוק וכן להידמות להוריהם ולהצליח בעתיד לפחות כמוהם ואף יותר. ברור להם שלא מספיקה רק אינטואיציה טובה ויש ללמוד את התחום באופן מסודר. כבני/בנות בעלי עסקים סביר להניח כי התלמידים ערים להתלבטויות הוריהם. יתכן כי הם חווים ושומעים על חלק מתהליך קבלת

ההחלטות העסקיות. אין ספק כי תוכנית זו עונה על צורכיהם, מקנה להם יותר ידע ומאפשרת להם הבנה בתחומים שלא הכירו קודם. הם בוודאי גם ערים למתרחש בשוק ולנסיגות הקרובים להם לפתח, להתפתח, לחדש, ליצור וליזום.

בכיתת הלימוד יושבים תלמידים שלומדים מקצועות מדעיים כמו: מחשבים, פיזיקה וביולוגיה יחד עם תלמידים שלומדים פילוסופיה וספרות או מקצועות אומנות כמו-קולנוע, מוזיקה ותיאטרון. לפיכך כיתת הלימוד הטרוגנית. התלמידים השונים מתכנסים תחת דיסיפלינה אחת וכל אחד יכול לתרום מהידע והנסיון המקצועי שלו.

תנאי קבלה: ציון מינימאלי 80 במדעי החברה בכיתה י', ציון של 80 לפחות במתמטיקה-3 יחידות לימוד והמלצת המורה המלמד.

2.4 המורה ותפקידיו:

למורה המלמדת עניין רב בתוכנית זו. המורה המלמדת מלמדת כלכלה ומנחה את היחידה החמישית של מדעי החברה. המורה מעבירה את משחק העסקים ועוסקת בנייתוח דוחו"ת המשחק ובניתוח ההחלטות של הקבוצות השונות. המורה אף מנחה את התלמידים בעבודת החקר שנערכת בפירמה פעילה במשק הישראלי. לכל אלה קשר הדוק לנושאי התוכנית כפי שפורט לעיל ברקע לתוכנית.

תפקיד המורה הוא להנחות את התלמיד, לכוונו ולהדריך ברכישת כלים להשגת ידע של מונחים, מושגים, גישות ואסטרטגיות של הדיסיפלינה. המורה תוודא שהתלמיד הבין את החומר הנלמד, משמע-המסר הלימודי נקלט והתלמיד מסוגל להסביר, להכליל, להדגים וכיוצא בזה. לבסוף תעריך המורה את עבודת התלמיד ותהליך למידתו באמצעות ציון כנהוג ובאמצעות משוב מילולי. המורה תעורר חשיבה ביקורתית ואנאליטית אצל הלומד, תוך הצגת אירועים אקטואליים הממציאות, העיתונות, האינטרנט ותוך כדי שימוש באסטרטגיות הוראה מגוונות שיפורטו בהמשך.

3. מטרות התוכנית:

3.1 מטרות העל של התוכנית:

1. הקניית ידע וכלים להגדרת בעיות, זיהוי צרכים, קבלת החלטות והצעת פתרונות בסיסה עסקית דינאמית.

2. הקניית הבנה עסקית בסיסית ויכולת ניתוח בסיסית של תהליכים כלכליים.

3. פיתוח מודעות לצרכנות ביקורתית.

4. גיבוש עמדה כוללת בנושאים הקשורים להתנהלות פנימית וחיצונית של הפירמה.

מטרות אופרטיביות:

מטרות קוגניטיביות על פי רצף הפרקים בתוכנית.

מטרות קוגניטיביות בתחום הגלובליזציה:

1. התלמיד יכיר את הכלכלה העולמית, מגמות העל והכוחות בסביבת המאקרו.
2. התלמיד ירכוש ידע לגבי ישראל במרחב הגלובלי.
3. התלמיד יגבש דעה לגבי תהליך הגלובליזציה והשפעתו על ישראל בהווה ובעתיד.

מטרות קוגניטיביות בתחום הארגונים:

1. התלמיד יבין את תכונותיהם של ארגונים בחברה המודרנית.
2. התלמיד יתוודע למיון ארגונים לפי טיפוסים.
3. התלמיד ילמד להכיר את תהליך השינוי הארגוני כדרך להטמעת שינויים וייזום פנים ארגוני.

מטרות קוגניטיביות בתחום ניהול משאבי אנוש:

1. התלמיד ילמד שיטות וכלים למיון עובדים.
2. התלמיד יתוודע לתיאוריות להנעת עובדים ולשיטות לעידוד עובדים.
3. התלמיד ילמד על תהליך הפיתוח הארגוני.

מטרות קוגניטיביות בתחום השיווק:

1. התלמיד יישם גישות שיווקיות שונות.
2. התלמיד יבין את החשיבות של תמהיל השיווק בקביעת מהלכי השיווק של הפירמה.
3. התלמיד ילמד להכיר אסטרטגיות שיווקיות שונות כמו: אסטרטגיות לכיסוי שוק, תיק המוצרים, המחרה ועוד.

מטרות קוגניטיביות בתחום המימון:

1. התלמיד יכיר את שוק ההון ואת דרכי גיוס ההון.
2. התלמיד ילמד לכתוב דוחו"ת כספיים ויבין את חשיבות הדוחו"ת הכספיים במהלך פעילות הפירמה.

3. התלמיד ינתח את שיקולי התכנון הפיננסי של הפירמה.

מטרות קוגניטיביות בתחום אסטרטגיה עסקית:

1. התלמיד ילמד על הניתוח המבני של אסטרטגיה תחרותית.
2. התלמיד יבין את חשיבות התכנון של מודיעין תחרותי.
3. התלמיד יזהה מתחרים בענף ויישם אסטרטגיה תחרותית מתאימה: לוחמה, התקפה והגנה ואסטרטגיות ג'נריות-הובלה בעלויות, בידול, מיקוד.

מטרות קוגניטיביות בתחום היזמות העסקית:

1. התלמיד ילמד להכיר את מאפייני היזם וסוגי יזמים שונים.
2. התלמיד יכיר את תהליך הייזום במסגרת הקמת עסק חדש ובמסגרת פנים ארגונית.
3. התלמיד יבין את הבעיות והאתגרים עימם מתמודד היזם.

מטרות ערכיות:

1. התלמיד יפנים את הערכים המאפיינים את עולם העסקים המודרני: איכות, אחריות, אמינות, יצירתיות, חדשנות, תחרותיות, יעילות וכו'.
2. התלמיד ייחשף לתופעת הגלובליזציה כתופעה עולמית בעלת השפעות מקומיות.
3. התלמיד ייחשף לחשיבות הצורך של יצרן בקביעת אסטרטגיות עסקיות שונות כתוצאה מהשינויים החלים בישראל ובעולם.
4. התלמיד יבין את חשיבות ההמצאה, החידוש והשכלול ברמת המיקרו וברמת המאקרו.

מיומנויות:

1. פיתוח מיומנויות בתחום חיפוש המידע ממקורות מגוונים, ארגון וכתבתו בצורה מתומצתת ועניינית בתוכניות שונות (שיווקית ואסטרטגית).
2. התלמיד יהיה בעל יכולת לנתח החלטות עסקיות, להסיק מסקנות ולהעריך את משמעויותיהם.
3. התלמיד יהיה בעל יכולת לנתח פרסומות ולבחון אותן בתורה ביקורתית.
4. התלמיד יהיה מסוגל להגיש דו"ח סיכום על סיור בחברה/עסק כלכלי שיכלול:
 - הסבר על הענף בו עוסקת החברה.
 - סקירה על התפתחות החברה.

- תמהיל השיווק של החברה.
- אסטרטגיות שיווקיות של החברה.
- ניתוח דוחו"ת כספיים של החברה.

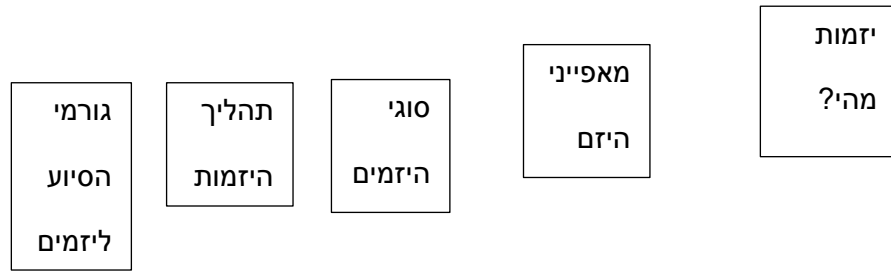
4. הנושאים המרכזיים של התוכנית:

ארגונים	גלובליזציה
שיווק	ניהול המשאב האנושי
אסטרטגיה עסקית	מימון



יזמות עסקית





התוכנית הצסקית:

- מטרת התוכנית
- תיאור החברה
- תוכנית שיווק
- תוכנית מימון
- תכנון הייצור
- גורמי סיכון

המושגים המרכזיים:

גלובליזציה:

הסרת המחסומים בין המדינות גרמה לעולם להפוך לכפר גלובלי אחד גדול. שינוי זה החל בהסרת המגבלות על תנועות הון והמשיך לתחומים רבים. עקב הסרת המחסומים נוצרו חברות ישראליות שפועלות בחו"ל וחברות זרות שפועלות בארץ. האם המשק הישראלי מסוגל להתמודד עם תופעה זו? מהן השלכותיה? מדוע קמים לא מעט אנשים ותנועות המתנגדים לה?

ארגונים:

ארגונים נבדלים זה מזה מבחינות רבות. איזה טיפוס ארגונים קיימים? מהי השפעת הגלובליזציה על מבנה הארגון? איזה עסק יקים היזם? לאיזה סוג ארגון ישתייך? מה יהיו מאפייניו? כיצד מתמודד הארגון עם השינויים שחלים בכלכלה ובעולם? איזה סוגי שינוי קיימים? מהי גמישות ארגונית וחיבובתה בפרט בעידן בו אני חיים, ומהי חשיבותה בתהליכי השינוי והייעול?

ניהול משאבי אנוש:

המשאב האנושי הוא אחד המרכיבים העיקריים בארגון. הסיבה לכך היא שניהול משאבי אנוש הוא אחד מענפי הניהול המרכזיים בארגון. כיצד מניעים את העובדים? הן השיטות לעידודם? באילו דרכים ניתן להשתמש כדי לשפר את הנתותם?

שיווק:

היצרן מחליט החלטות שיווקיות רבות. החל במיהו קהל היעד שלו? איזה שיקולים להפעיל בקביעת המחיר? באיזו אסטרטגיה לכיסוי שוק לנקוט? כיצד להפיץ את המוצר? באיזה שלב של מחזור החיים מצוי המוצר ואיזו אסטרטגיה לנקוט?

יזמות עסקית:

פעולת היזם כוללת נטילת אחריות, ניצול הזדמנויות ומילוי צרכים ורצונות בצורת חידושים הקמת עסקים. המיזמים יוצרים מקומות תעסוקה ומפתחים את המשק. פעולת היזמות תיצור את היתרון היחסי של ישראל מול מדינות אחרות בעולם. בשנים האחרונות גדל היקף צמיחת המיזמים בעולם.

אסטרטגיה עסקית:

הסרת מחסומים גורמת להגברת התחרות. יצרן המעוניין לשרוד בתחרות להיות רווחי ולהצליח, צריך למצב את עצמו באופן ייחודי ושונה. יצרן שפועל בשוק תחרותי חייב לדעת מיהם מתחריו, לנתח את הענף בו הוא פועל ולהפעיל אסטרטגיה תחרותית מתאימה.

מימון:

ליצרן יש מגוון החלטות התחום המימון. החלטות הקשורות בגיוס הון להקמת העסק. מדוע בוחר להנפיק מניות ולא אגרות חוב? אילו דוחות כספיים קיימים ומהי חשיבות כל אחד מהם? מהו המחיר שיקבע בשוק? האם המחיר ישאיר לו רווח לאחר כיסוי ההוצאות ומהו גודל הרווח ועוד.

5. אסטרטגיות ההוראה-למידה-הערכה (ה"ה) בתוכנית:

דרכי ההוראה תהיינה מגוונות.

דרכי ההוראה בתוכנית יהיו שילוב של הוראה פרונטלית יחד עם דרכי הוראה והערכה חלופיות. התלמיד יהיה שותף לתהליך הלמידה ויהיה לומד אקטיבי.

להלן מספר דוגמאות לדרכי הוראה מגוונות:

1. התלמיד יצפה בקלטת פרסומות המשודרות בטלוויזיה. התלמיד יידרש לנתח על פי איזו גישה שיווקית פעל כל יצרן שפרסם את מוצריו. בנוסף יסקור את הגישה הפרסומית שעמדה מאחורי הפרסומת. עבודה זו תוגש על ידי התלמיד לבדיקת המורה.
2. התלמיד יתבקש לבחור חמישה מוצרים ולהציגם בכל דרך שיבחר: צילום, ציור, גזירה, מעיתונים וכו'. לאחר מכן יסביר התלמיד מהן אסטרטגיות לכיוסי שוק שקיימות ולבסוף איזו מהן מתאימה לכל אחד ואחד מהמוצרים.
3. התלמיד יתבקש להציג מוצרים חדשים בשוק ולמקם אותם על המודל של אלן, בוז והמילטון ולהציג את מידת החדשנות על פי המודל של ג'ונסון וג'ונס.
4. התלמיד יידרש להיכנס לאינטרנט לאתר של הבורסה לניירות ערך, או לחילופין לאתרים של חברות ישראליות ולהוציא משם דוחו"ת כספיים-דוחו"ת רווח והפסד ומאזנים. כל תלמיד יחשב את היחסים הפיננסיים של אותה חברה שבחר ויציג הסבר על משמעות התוצאות שהתקבלו בהתאם לנלמד בכיתה.
5. התלמיד יתבקש להציג פרסומות שונות שמצביעות על סוגי הנחות ומחירי מבצע שונים על בסיס הנלמד בכיתה. בנוסף לכך, יתבקש לבחור שתי שיטות /אסטרטגיות המחרה, להסבירן ולהדגים באמצעות דוגמא מציאותית ועכשווית.
6. התלמיד יתבקש לראיין בעל עסק כלשהו על אסטרטגיות קביעת מחירים של מוצרים חדשים.

6. המספר הכולל של יחידות הלימוד בתוכנית:

תוכנית הלימודים במנהל עסקים 2 יחידות לימוד היא מרכיב במקצוע מורחב מדעי החברה ברמה של 5 יחידות לימוד. תוכנית זו בת 2 יחידות לימוד מתחברת ל-2 יחידות לימוד בדיסיפלינה נוספת ממקצועות מדעי החברה וליחיד האת- היחידה החמישית במקצוע מדעי החברה.

כל חמשת היחידות מתפרשות על למידה של שנתיים. לכן כמקובל, המורה יחליט האם ללמד את שתי הדיסיפלינות המרכיבות באופן סימולטני במשך שנתיים, או ללמד כל דיסיפלינה בשנה לחוד בסדר עוקב.

תוכנית לימודים זו מורכבת משתי יחידות לימוד. שתי יחידות הן 180 שעות. השעות מוקצות ללימוד הנושאים: גלובליזציה, ארגונים, ניהול משאבי אנוש, שיווק, מימון, אסטרטגיה עסקית, יזמות ופרסום. מספר השעות המוקצה בכל נושא יפורט בהמשך בטבלת נושאי הלימוד, מושגים, שעות והמקורות הביבליוגרפיים לכל נושא.

סה"כ השעות המפורטות בטבלה- 173 שעות.

הכנה לסיור לעסק פרטי/בורסה/בנק הכסף- 2 שעות.

הקרנת שני הסרטים+דו"ח צפייה- 5 שעות.

סה"כ=180 שעות.

7. דרכי הערכה מסכמות:

התוכנית כוללת מגוון דרכי הערכה חלופיות. ניתן לראות כי ההתלמיד יוערך על פי דו"ח סיור שיגיש, על פי ניתוח דוחו"ת כספיים של חברות אמיתיות, על פי ניתוח פרסומות וכד'. 100% מבחן בגרות ייחודי באישור הפיקוח על תוכניות לימדו ייחודיות.

8. כותבי התוכנית ושותפיה:

כותבת התוכנית היא: **אריאלה לביא** מתיכון אלון רמת השרון. המורה אריאלה לביא היא גם זו שמתעתדת ללמד את התחום.

נסיון הוראת התחום- מגישה לבגרות במנהל עסקים ומלמדת מנהל עסקים בשנים האחרונות בבית הספר.

נסיון הוראה-מורה 23 שנה, המלמדת את מקצועות מדעי החברה בכלל וכלכלה בפרט. מגישה לבגרות בכלכלה 2 יחידות לימוד 23 שנה ומנחה את משחק העסקים ואת עבודת המחקר של היחידה החמישית. עיסוק זה קשור ישירות לתחומי התוכני המוצעת כפי שהוסבר לעיל ברקע לתוכנית.

יועץ מדעי **פרופסור צבי גנור** - מרצה בכיר וראש מגמת מנהל עסקים בחוג לכלכלה וניהול, המכללה האקדמית עמק יזרעאל, מרצה בכיר לשיווק במרכז הבינתחומי הרצליה, מנכ"ל משותף בחברת "סרוויקום(ישראל) לשירות ויחסי לקוחות", מנכ"ל חברת גנור יועצים בע"מ. ד"ר גנור משמש כמנהל האקדמי של הפורום הישראלי לשיווק וכחבר וועדת ההיגוי של הפורום הישראלי לשירות לקוחות, לשעבר חבר בפקולטה למנהל עסקים בסורבון-פריס ויועץ בכיר בחברת "ארתור אנדרסן" אירופה. יועץ לחברות בישראל ובאירופה.

יועץ מדעי – רואה חשבון **ליאור בבס** בעל MBA במנהל עסקים החשב של רשת מלונות אפריקה ישראל.

הגברת **חדוה תמיר** מורה ללשון בבית הספר, אחראית על הערכיה הלשונית.

מר **ירון קרבצ'יק** MA לתכנון תוכניות לימודים באוניברסיטת תל אביב.