



מגמת מנהל עסקים וכלכלה

מנהל עסקים

התמחות ביזמות ושיווק



בי"ס תיכון
השקמים

שם ביה"ס:
תיכון השקמים

ישוב:
הוד
השרון

תחום הדעת:
מדעי החברה

מס' יחידות לימוד:
2 יחידות לימוד

סמל מוסד:
645382

כותב התכנית:
שחר ברגר

משרד החינוך
המזכירות הפדגוגית
אגף א' לפיתוח פדגוגי

תאריך עדכון
02/2023



תוכן עניינים

מספר עמוד	
3	1. תיאור מאפייני בית הספר והסביבה החברתית –תרבותית שלו
3	2. סיבות והנמקות לפיתוח התוכנית וייחודיות התוכנית מול תוכניות קיימות
4	3. היקף השעות ומספר יחידות הלימוד של התוכנית
4	4. כותבי התוכנית, שותפיה והמורים המלמדים בתוכנית
5	5. תיאור קהל היעד (התלמידים) של התוכנית
6	6. התפיסה הרעיונית של התוכנית
7	7. ראשי פרקים של הנושאים הנלמדים
8	8. פירוט המטרות הכלליות של התוכנית
10	9. דרכי הערכה של התלמידים
11	10. תכנית לימוד מפורטת
17	11. ביבליוגרפיה
18	12. נספחים- דוגמאות לרכיבי הערכה

תיכון השקמים- בית למנהיגי המחר

תיכון השקמים אשר הוקם בשנת 2021 בהוד השרון הינו תיכון חדש וצומח, המקדם תפיסת עולם חינוכית המעמידה במרכז את האדם. אנו מאמינים כי תפקידנו כאנשי חינוך הוא לתת הזדמנות לצמיחה ולהתפתחות לכל מי שנקרה בדרכנו מתוך אמונה ביכולותיו וקידומו למצוינות אישית בכל התחומים. בבית הספר מתרחשים תהליכים מרתקים ופורצי דרך, המשלבים פדגוגיה חדשנית, לצד התחום הערכי שבעינינו הם מקשה אחת.

צוות בית הספר הינו צוות לומד ויוזם, המפתח תוכניות לימוד ייחודיות ורב תחומיות. אנו מאמינים שתפקידנו להוביל הוראה חדשנית, מותאמת, הוראה בה תהליכי הנחיה, חקר ויזמות. כל אלו באים לידי ביטוי במסלולי הלימוד המגוונים הפתוחים עבור תלמידנו, במרחבי הלימוד החדשניים ובתוכניות הייחודיות.

אנו רואים בבחירה ערך ומאמינים כי עלינו לאפשר לתלמידנו לבחור לפי נטיית ליבכם מתוך אמונה כי הבחירה מייצרת שייכות ואחריות אישית וזהו הבסיס לאקטיביזם חברתי שהינו ערך משמעותי בהווייתנו של בית הספר. אנו שואפים לקדם את תלמידנו לעשייה שיש בה:

כבוד בין בני אדם, בחירה, מימוש עצמי, חשיבה ביקורתית ושאלות, אקטיביזם חברתי, קהילתיות תרומה משמעותית וראויה לקהילה ומצוינות בתחומים החברתיים והלימודיים.

כל אלו באמצעות דיאלוג משמעותי בכל תהליך ובכל עת, בין כל השותפים למעשה החינוכי. דיאלוג היוצר תחושת ערך, נוכחות, אחריות, יצירתיות ומנהיגות, קשר אישי, אכפתיות וכבוד הדדי.

סיבות והנמקות לפיתוח התוכנית וייחודיות התוכנית

בית הספר רואה עצמו כבעל תפקיד מרכזי בהכוונת תלמידיו ובהכנתם להשתלבות נכונה בחיים העצמאיים, בקהילה ובעולם הסובב אותם.

מטרת התכנית שתוצג היא לעודד תלמידים לחשיבה יזמית-עסקית ולהקנות להם הן כלים לחיים המודרניים ולעולם התעסוקה העתידי והן כלים לתכנון ולביצוע יוזמות עסקיות (סטארט אפ) במסגרת של מגמה לבגרות.

אנו חיים בתקופה של אי וודאות המתאפיינת בשינויים תכופים הן בסביבה האישית והן בסביבה העסקית- פיננסית.

מגפת הקורונה אשר "נחתה" על העולם בתחילת שנת 2020 הגבירה את האי וודאות מחד, מאידך האיצה את התהליכים שהתחילו טרם פרוץ המגפה ובעיקר הדגישה כי הכישורים החשובים ביותר בעולם של ימינו הם אלו המאפשרים הסתגלות והתאמה לשינויים תכופים.

הסגרים שהביאה איתה המגפה פגעו גם בכישורים הבינאישיים והחברתיים של האדם, כישורים אשר

דרושים מאד בעולם העסקי. גם בכך שואפת התוכנית לטפל.

תוכנית הלימודים שתוצג, תשתמש בשיטות הוראה מגוונות תוך התייחסות מתמדת לאירועים הכלכליים והעסקיים המתרחשים במשק, התוכנית תקנה לתלמיד כלי ניתוח ופיתוח חשיבה רבים שיסייעו לו בעתיד בחשיבה ביקורתית ובהערכה מפוכחת יותר של המתרחש במציאות.

ייעוד המגמה היא לטפח בבוגרים את התכונות והמיומנויות החדשות להם הם נדרשים, ולהקנות להם את הכלים להשתלבות בעולם החדש. בכלל זאת, איתור צרכים והזדמנויות חדשות, התמודדות עם אתגרים בלתי צפויים ועם תנאים של אי-וודאות.

דרכי ההוראה וההערכה המגוונות יבחרו מתוך דגש להקניה ותרגול של מיומנויות חיוניות להשתלבות והצלחה בעולם העבודה והיזמות המודרני – למידה עצמאית, פיתוח רשת קשרים עסקיים ויצירת שיתופי פעולה מניבים, ניהול פרויקטים, יכולות תצוגה אפקטיבית, הצגה ומכירה עצמית, גיוס מימון למיזם, ניהול מו"מ, התנהלות פיננסית, יצירתיות והתאמה לשינויים.

רבים מהתלמידים מביעים עניין רב בנושאים הקשורים בניהול עסקי, ויש להם שאיפה להיות יזמים ומובילים עסקיים בעתיד.

אנו מאמינים, כי חלק מתפקידנו לאור חזון בית הספר, כפי שהוצג לעיל, הוא לתת להם את הכלים להשתלב ולהגשים את עצמם ואת חלומותיהם באופן מיטבי, ולאור זאת הקמנו מגמה ייחודית זו.

מספר יחידות הלימוד בתוכנית

התכנית הייחודית של מנהל עסקים ויזמות תהיה בהיקף של 2 יחידות לימוד 180 (ש"ש) וזאת בנוסף ל- 2 יחידות לימוד כלכלה ו- 1 יחידת לימוד עבודת חקר בכלכלה. כך שהלימודים יקנו לתלמידים זכות ל- 5 יחידות לימוד במדעי החברה.

כותבי התוכנית, שותפיה והמורים המלמדים בתוכנית

שחר ברגר

כותב, מרכז ומפעיל של תוכנית הלימודים הייחודית. בעל תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים ותואר שני למנהלים במנהל עסקים MBA עם התמחות בניהול אינטגרטיבי, שניהם מהאוניברסיטה העברית, ירושלים.

בנוסף בעל תעודה בניהול פרויקטים מהיחידה ללימודי המשך של הטכניון ותעודות הוראה במתמטיקה, על יסודי ובניהול עסקי.

בעל וותק של מעל 20 שנים בעולם הניהול העסקי בתחום השירות, המכירות, השיווק והאסטרטגיה. בעברו מנהל בכיר של מערכי מכירה, שיווק ותפעול קמעונאיות הן בארץ והן ברחבי האי הבריטי. לאחר

חזרתנו מחו"ל, יזם, הקים, פיתח וכיהן כבעלים ומנכ"ל של חברה בתחום התיירות.

בשנתיים האחרונות עשה הסבה להוראה. מלמד כיום ניהול עסקי ומשאבי אנוש בתיכון היוכל בהרצליה. יקים את מגמת מנהל עסקים וכלכלה בתיכון השקמים. בנוסף לעבודתו, מתנדב בעמותת "פעמונים" כמלווה משפחות להתנהלות כלכלית מאוזנת ואחראית.

שותפות לבניית תכנית הלימודים, מלוות ומייעצות **שירן דור** - מנהלת תיכון השקמים ואיריס שרון, סגנית המנהלת והרכזת הפדגוגית של בית הספר.

שותפים ויועצים חיצוניים לכתיבת התוכנית:

נר דואר - MBA, האוניברסיטה העברית, התמחות בשיווק. סמנכ"ל אסטרטגיה באחד ממשרדי הפרסום המובילים בישראל. בעל ותק של מעל 15 שנה בעולם הפרסום והשיווק. מילא שורת תפקידים בכירים במשרדי פרסום וחברות במשק הישראלי. שותף בכתיבת פרק השיווק.

עו"ד אורי ארבל - בוגר הבינתחומי הרצליה במשפטים LL.B ובמנהל עסקים, עם התמחות בטכנולוגיות מידע. מעניק ליווי משפטי עסקי ליזמים, סטרטאפים ועסקים קטנים ובינוניים, וכן, מייצג משקיעים. אורי הוא המגיש של "StartIt" – תכנית הרדיו האינטרנטית ליזמות וסטרטאפים. שותף לכתיבת פרק היזמות.

כנרת אייזנברג - מייסדת נטוורקינג ויין, נטוורקינג צעיר. יזמית המתמחה בפיתוח קישורים בין אישיים ויצירת חיבורים עסקיים. שותפה לכתיבת הפרקים העוסקים בפיתוח מיומנויות בין אישיות.

[/https://www.youngnetworking.co.il](https://www.youngnetworking.co.il)

ניצן יודן - MBA, לונדון ביזנס סקול. יזם ישראלי שחי ופועל בלונדון. היזם והמנכ"ל של Benivo, סטארט אפ המעסיק כמאה עובדים ב-4 מדינות. הסטארט התחיל כמעניק שירות מסוג אחד ביצע שינוי (פיבוט) וכיום מעניק שירות שונה ללקוחות ענק עסקיים כגון גוגל, וולמארט, ג'נרל אלקטריק ועוד. גייס עד היום עשרות מיליוני דולרים ממשקיעים מובילים ומוכרים. שותף לכתיבת פרק היזמות והמימון.

קהל היעד של התוכנית

תוכנית זאת מיועדת לתלמידים מובילים, מתוך הכרה כי יש צורך ביכולת תפיסה, הפשטה וניתוח וכן ביכולת עבודה עצמאית ובצוות, על מנת לעמוד בדרישות התוכנית. בנוסף, התוכנית נלמדת בצרף עם כלכלה, מקצוע הדורש יכולת ניתוח וחשיבה לוגית, וכן יכולת ניתוח והבנה של מודלים כלכליים המוצגים בצורה גרפית – מיומנות מורכבת בפני עצמה. התוכנית מיועדת ללומדים בעלי יכולת ללמידה עצמית. בית הספר מתאפיין בכך שחלק מתלמידיו באים ממשפחות בעלות עסקים מתחומים שונים או שהוריהם עוסקים במקצועות שונים הקשורים לעולם העסקי. תלמידים אול מעוניינים לרכוש ידע בתחום העסקים

כדור המשך. המגמה תיתן מענה לתלמידים אלו כמו גם לתלמידים אחרים אשר שואפים לרכוש ידע בעולם העסקי.

תנאי הקבלה למגמה הינם:

- 4/5 יח"ל או ציון 90 לפחות ב-3 יח"ל מתמטיקה.
- ממוצע 80 במקצועות רבי מלל.
- ראיון קבלה אישי בו יפרט התלמיד, בין היתר את הסיבות לרצונו ללמוד במגמה.

התפיסה הרעיונית של התכנית

כל התלמידים שלומדים במסגרת לימודיהם את התוכנית כמנהל עסקים, לומדים גם כלכלה, מתוך ההבנה כי קיים קשר הדוק בין שני התחומים. על מנת ליצור רצף בין שני המקצועות שולבו בתוכנית הלימודים נושאים אשר ממחישים באופן מעשי את הקשר בין מקצוע הכלכלה לבין מקצועות השיווק, המימון והיזמות העסקית.

מטרת תכנית הלימודים במנהל עסקים היא להפגיש את תלמידי המגמה עם מגוון רחב של מושגים מודלים וכלים מתחום עולם העסקים והכלכלה ולהקנות להם יכולת ומיומנות של ניתוח ויישום תהליכים בתחום הדעת כל זאת בשילוב של חשיבה ביקורתית ומקורית. על מנת לאפשר לתלמידי המגמה את הכלים והיכולות להסתכלות והבנה רב תחומית, משלבת תכנית הלימודים הייחודית מגוון נושאי לימוד בתחום השיווק, המימון והיזמות.

שיווק – הכרות עם מושגי יסוד בתחום השיווק והחיבור היומיומי של המושגים לעולמם האישי. בפרק השיווק אנו שואפים לבנות שיתוף פעולה ייחודי עם מגמת התקשורת בבית הספר בנושא של תקשורת שיווקית ויחסי ציבור.

בפרק זה התלמידים יתרגלו למידה עצמית, למידה בקבוצות ויבנו כפרויקט סיום תמהיל שיווק כוללני (ע"פ 4 הממ"ים) למוצר/שירות נבחר.

מימון – בהמשך ובהתכתבות עם לימודי הבגרות לכלכלה מכיתה יא' ילמדו ויתרגלו התלמידים בפרק המימון את המשמעות של ריבית וריבית אפקטיבית, תזרימי מזומנים, תורת ההיוון, דרכי גיוס הון וניתוח דו"חות כספיים של חברה. החלק המעשי של פרק המימון הוא משחק המשקיעים שגלמד ומתורגל לאורך כל שנת הלימודים. במסגרת משחק המשקיעים בונים התלמידים תיקי השקעות וירטואליים בשוק ההון עוקבים ומנתחים את ההשקעות לאורך כל השנה.

יזמות – במסגרת היחידה העוסקת ביזמות עסקית, חוזרים ומרחיבים מושגים מתחום השיווק ומתחום המימון – זוהי למידה ספירלית.

ראשי פרקים של הנושאים הנלמדים

הנושאים בחלוקה לפי שעות לימוד:

שעות לימוד	פרוט נושאי הלימוד	נושא
7	מיומנות מחשב ליזם המתחיל- אקסל, פאוור פוינט	מיומנויות יסוד
5	פרזנטציה אפקטיבית	
12	סה"כ מיומנויות	
8	מבוא, מהות השיווק, תמהיל השיווק והתפיסות השיווקיות	שיווק
7	הלקוח- התנהגות צרכנים	
6	מתחרים- מידענות שיווקית	
9	חברה- ניתוח ובחירת אסטרטגיה	
9	פילוח שוק, מיצוב, בידול, מיתוג ובניית חוויית לקוח	
9	ערוצי שיווק והפצה	
9	מחיר המוצר, המחרה	
9	עיצוב המוצר/ השירות	
12	תקשורת שיווקית, פרסום ויח"צ- בשיתוף מגמת תקשורת	
78	סה"כ שיווק	
9	מבוא לניהול פרויקטים	יזמות
6	מהו יזם, מיהו יזם מהו פרויקט יזמי	
6	בחירת המודל העסקי של העסק	
9	קבלת החלטות בתנאי אי ודאות	
9	סדנה לבניית רשת קשרים (נטוורקינג)	
9	זיהוי צרכים, זיהוי הזדמנויות ופיתוח רעיונות יצירתיים	
6	מימון יוזמה מסורתית ומימון יוזמה טכנולוגית	
6	הקמת חברה בשוק הישראלי- היבטים משפטיים ואחרים	
60	סה"כ יזמות	
10	קריאה וניתוח של דו"חות כספיים	ניהול פיננסי ומימון
10	מבוא לשוק ההון ולהשקעות	
10	היוון, נקודת איזון, הערכת שווי חברה והחזר השקעה	
30	סה"כ מימון וניהול פיננסי	

פירוט המטרות הכלליות של התוכנית

מטרת העל

לטפח תלמידים בעלי חשיבה ביקורתית ומקורית, שהכירו והתנסו בעולם העסקי-יזמי וקיבלו כלים ומיומנויות מעשיים להתמודדות עם קבלת החלטות, בניית תכנית עסקית, הצגתה באופן אפקטיבי ויישומה.

מטרות בתחום הידע

- התלמיד יבין את תחום הדעת מנהל העסקים ויוכל ליישם תיאוריות רלבנטיות.
- התלמיד יכיר מודלים שיווקיים, יבין את מגבלותיהם וידע ליישם אותם.
- התלמיד יבין מושגים ארגוניים ויוכל לעשות שימוש בהם.
- התלמיד ילמד לנתח תהליכים עסקיים אקטואליים ורלוונטיים.
- התלמיד ידע לנתח את המדיה התקשורתית – שיווקית ולהבין את אופן פעולתה.

מטרות בתחום המיומנויות

מיומנויות קוגניטיביות:

- התלמיד יפתח יכולת חשיבה שיטתית ויצירתית.
- התלמיד יפתח כלי חשיבה לדיון מושכל בסוגיות הניהוליות של הפירמה כיחידה עסקית.
- התלמיד יוכל ליישם את הידע הנלמד לחייו היומיומיים (ניהול תקציב, השקעות, צרכנות נבונה).

מיומנויות אישיות:

- התלמיד יבין תהליכי קבלת החלטות ויפתח יכולת לקבלת החלטות מושכלת.
- התלמיד יפתח כישורי לומד עצמאי, המסוגל להבנות ידע באמצעות חקר.
- התלמיד יפתח יכולת הצגת נושא, העברת מסר וטיעון אפקטיבי.
- התלמיד יפתח יכולות אורייניות דיגיטליות וירכוש שליטה בכלים דיגיטליים.
- התלמיד יפתח יכולת עמידה והצגה מול קהל.

מיומנויות בין אישיות:

- התלמיד יטפח כישורים לעבודת צוות ויבין את חשיבות עבודת הצוות בפירמה עסקית.
- התלמיד יידע לנהל משא ומתן פורה.
- התלמיד יידע להשתתף ולנהל דיון בקבוצה ובכיתה באופן משכנע ומכבד.
- התלמיד יידע ליצור קשרים חדשים, להעמיק אותם ולבנות לעצמו רשת קשרים שתשמש אותו בעולם העסקי.

מטרות בתחום הערכים:

- התלמיד יפנים את הערכים המאפיינים את עולם העסקים המודרני (איכות, אחריות, אמינות,

- יצירתיות, יעילות, הישגיות, תחרותיות). ויבין את חשיבות הערכים הללו להצלחה של חברה.
- התלמיד יפתח מודעות לגבי חשיבותה של צמיחה כלכלית עסקית של המשק כערך קיומי המהווה בסיס לעוצמתה של המדינה והחברה.
- התלמיד יפנים את ערך המצוינות ויהפכו לאורח חיים.
- התלמיד יבין את האחריות החברתית של היזם העסקי.

דרכי הערכה כלליות של התלמידים

כטבעה של תוכנית הלימודים הייחודית הרב תחומית, כך גם דרכי הערכה יהיו מגוונים ורב תחומיים, ויתמקדו בהערכות חלופיות מסוגים שונים. המטרה העיקרית של דרכי הערכה בתוכנית זו הינה לפתח לומד בעל מכוונות עצמית ללמידה, לחקר, לגיבוש עמדות אישיות ולחשיבה ביקורתית.

דרכי הערכה המגוונים בתוכנית ייחודית זו יעודדו את התלמידים לשלב בין התיאוריה למעשה ולחקר, תוך למידה ספיראלית ושימוש במודלים, במושגים ובמיומנויות שנרכשו במהלך שנות הלימוד במגמה. חלק מהציון יורכב מהשתתפות בכיתה כשדגש יינתן על העלאת סוגיות שונות על ידי התלמידים מתוך האקטואליה והצגתם בכיתה.

להלן פרויקטים ועבודות אשר על הגשתם יקבלו התלמידים הערכה:

כיתה	דרכי הערכה	משקל מציון שנתי	משקל מציון 2 יח"ל
יב' 2 ש"ש	מיומנויות יסוד בניית פרזנטציה והצגתה	10%	
	שיווק- מטלת ביצוע- תכנון תמהיל שיווקי למוצר	10%	
	התנהגות צרכנים- דו"ח ביקור בקניון התנהגות צרכנים	15%	
	ניתוח מתחרים- מצגת ניתוח תחרות של חברה	15%	
	תרגיל ניתוח SWOT אישי, ושל חברה עסקית/מיזם	15%	
	תרגיל פילוח שוק	10%	
	ערוצי הפצה- תרגיל ניתוח ערוצי הפצה	10%	
	מחיר- תרגיל ניתוח תהליך המחירה וקביעת מחיר למוצר	15%	
	רפלקציה אישית/קבוצתית/מורה		
		100%	33%
יא' 2 ש"ש	מיומנויות יסוד פרויקט אקסל- דפי עבודה 30% פרויקט מסכם 70%	10%	
	שיווק- מטלת ביצוע המשך	10%	
	תרגיל עיצוב מוצר	10%	
	כתיבת ברף פרסומי ובניית תמהיל תקשורת שיווקית.	20%	
	יזמות		
	ניהול פרויקט – תרגיל בניית לוח זמנים לפרויקט (גאנט)	5%	
	מיהו/מהו יזם/פרויקט יזמי - דו"ח צפיה "סילקון ואדי"	10%	
	מודלים עסקיים- תרגיל בניית קנבס למיזם.	20%	
	גיוס הון – דו"ח סיכום מפגשי יזמים/משקיעים	5%	
	תרגיל כתיבת תקנון והסכם מייסדים	10%	
		100%	33%
יב' 2 ש"ש	יזמות		
	נטוורקינג- בניית Elevator pitch והצגה עצמית.	10%	
	נטוורקינג- בניית עמוד לינקדין.	15%	
	זיהוי צרכים ויצירתיות- תרגיל הצגת מיזם כפתרון לבעיה.	15%	
	ניהול פיננסי		
	תרגיל בניית דו"חות כספיים של פירמה	20%	
	תרגיל- חישובי הון, נקודת איזון ו-ROI	20%	
	משחק משקיעים קבוצתי	20%	
		100%	33%

תכנית לימוד מפורטת – שיווק ויזמות – 2 יחידות לימוד

נושא	שעות	מטרות אופרטיביות	מיומנויות	מושגים מרכזיים	דרכי הוראה	דרכי הערכה	ביבליוגרפיה לתלמיד
מיומנויות יסוד							
EXCEL	7	התלמיד ידע להשתמש בתוכנת אקסל ויכיר פונקציות ושימושים עיקריים בתוכנה.	- למידה עצמית. - רכישת ידע באמצעות האינטרנט. - שימוש בתוכנת אקסל ככלי לביצוע חישובים בעסק. - שימוש בתוכנת אקסל ככלי תומך בקבלת החלטות.	חברת עבודה, גיליון עבודה, תאים, נוסחאות, תרשימים, טבלת פיבוט.	לימוד עצמי באמצעות סרטונים	2 דפי משימות + פרויקט מסכם	https://www.excelist.co.il/learn_excel סרטונים ב- YouTube
פרזנטציה אפקטיבית	5	התלמיד ידע לבנות ולהעביר מצגת אפקטיבית. יכיר כלים שונים להצגה	- העברת מסר אפקטיבית. - בניית מצגת מוכוונת מטרות. - עמידה מול קהל.	עיצוב שקופית, תצוגה ויזואלית אנימציות שפת גוף תקשורת אפקטיבית	לימוד עצמי + סדנא מעשית	בניית מצגת והצגתה בכיתה	
שיווק							
מבוא, מהות השיווק, תמהיל השיווק והתפישות השיווקיות	8	התלמיד יכיר את התפישות השיווקיות השונות: יצור, מוצר, מכירות, שיווקית, שיווקית חברתית, התלמיד יבין את ההבדל בין רצון לצורך, התלמיד יבין מהו שיווק וכיצד הוא משמש כלי ניהולי בידי הפירמה	- סקרנות והתפתחות. - יכולת ניתוח. - אוריינות מידע.	שיווק, רצון, צורך, מוצר, שירות, ביקוש והיצע, מערכת חליפין, תפיסת יצור, תפיסת מוצר, תפיסת מכירות, תפיסת שיווקית, תפיסת שיווקיות חברתית	הוראה פרונטלית ביצוע מבחן טעימה, ניתוח חברות שונות והבנת התפישות השיווקיות שלהן ניתוח כתבות עסקיות ודיון פעיל		ניהול השיווק, פרק 1
הלקוח- התנהגות צרכנים	7	התלמיד יכיר את גורמי הסביבה השונים והשפעתם על התנהגות הצרכן, התלמיד יכיר מודלים להתנהגות צרכנים, המשפך השיווקי וסולם הצרכים של מסלאו. התלמיד יבין כיצד האופן בו צרכנים מרגישים, חושבים, מעריכים, בוחרים וצורכים מוצרים ושירותים משפיע על הצלחת הפירמה. התלמיד יכיר שיטות המחקר שונות – מחקר ראשוני ומשני, מחקר איכותני וכמותי – קבוצות מיקוד, ראיונות, וסקרים. התלמיד יכיר ויבצע מחקר שיווקי.	- חשיבה ביקורתית - מחקר - ניתוח נתונים - הסקת מסקנות	תרבות, מעמד חברתי-כלכלי, קבוצה, קבוצת התייחסות, מנהיג דעה, תא משפחה, סגנון חיים, מצבי קנייה, מודל מיקרו כלכלי, מודל פסיכואנליטי, המשפך השיווקי, סולם הצרכים של מסלאו	הוראה פרונטלית, ניתוח פרסומות של יחידות התלמידים לחנויות וניתוח בכיתה של ההתנהגות בנקודות מכירה ניתוח פעילות ברשתות חברתיות, דיון פעיל בכיתה לגבי הצרכים המניעים אותנו. ביצוע מחקר שוק.		ניהול השיווק, פרק 3, 5, 7 גבע אביבה – התנהגות צרכנים.

נושא	שעות	מטרות אופרטיביות	מיומנויות	מושגים מרכזיים	דרכי הוראה	דרכי הערכה	ביבליוגרפיה לתלמיד
מתחרים- ניתוח מתחרים, מידענות שיווקית	6	התלמיד יבין כיצד פירמות מצליחות באמצעות אסטרטגיה מתאימה להסתגל לשוק המשתנה. התלמיד ידע, יבין וינתח את תהליך פילוח השוק ואת חשיבותו בתהליך השיווקי של הפירמה. התלמיד יבין את חשיבות איסוף המידע התחרותי לפירמה, ניתוח המתחרים והאסטרטגיה התחרותית שלהם.	• איסוף נתונים • ניתוח נתונים • ניתוח מידע תחרותי	ביג דאטה, שוק, תחרות, רמות שונות של תחרות- מוצר, קטגוריה, גנרי (תועלת), סגנונות תחרות.	הוראה פרונטלית. דיון. איסוף מידע אינטרנטי. תרגיל ניתוח מתחרים.	מצגת ניתוח תחרות של חברה.	ניהול השיווק
חברה- ניתוח חברה ובניית אסטרטגיה	9	התלמיד יזהה את הכוחות השונים המשפיעים על הפעילות העסקית של החברה, התלמיד ידע לנתח את הסביבה החיצונית של הפירמה, התלמיד יבין את חשיבות ניתוח הסביבה החיצונית והפנימית על החלטות אסטרטגיות, התלמיד יכיר איומים והזדמנויות, חזקות וחולשות של החברה דרך מודל SWOT	• יכולת ניתוח. • הסקת מסקנות. • חשיבה ביקורתית. • למידה עצמאית.	ניתוח סביבה חיצונית PEST. ניתוח חוזקות וחולשות של הפירמה, SWOT.	ביקור במחלקת אסטרטגיה של משרד פרסום. ביקור בפירמה עסקית. הוראה פרונטלית. ניתוח חברה לדוגמא בכיתה	תרגיל ניתוח SWOT אישי, ושל חברה עסקית.	ניהול השיווק, פרק 2
פילוח שוק, מיצוב, בידול, מיתוג ובניית חווית לקוח	9	התלמיד יבין כיצד פירמות מצליחות באמצעות אסטרטגיה מתאימה להסתגל לשוק המשתנה. התלמיד ידע, יבין וינתח את תהליך פילוח השוק ואת חשיבותו בתהליך השיווקי של הפירמה, את חשיבות בחירת הכיוון בשיווק המוצר והבידול מהמתחרים.	• חשיבה ביקורתית. • הסקת מסקנות.	אסטרטגיה, ניתוח מצב ופילוח שוק, שוק מטרה (כיוון), בידול	ביקור במחלקת אסטרטגיה של משרד פרסום. ביקור בפירמה עסקית. הוראה פרונטלית. ניתוח ארועים	תרגיל פילוח שוק	ניהול השיווק, פרק 7
תמהיל השיווק	3	התלמיד יכיר את תמהיל השיווק	• הערכת אפשרויות וחלופות. • קבלת החלטות. • חדשנות.	תמהיל השיווק, Ps 4 מקום, מחיר, מוצר, פרסום.	הוראה פרונטלית		ניהול השיווק, פרק 2
עיצוב המוצר (סחורה או שירות)	8	התלמיד ידע ויבין מהי אסטרטגיית מחזור חיי המוצר. התלמיד יבין מהו מותג. התלמיד ילמד כיצד הפירמה מנהלת את תמהיל המוצר, התלמיד יבין את התנהגות הלקוחות בכניסת מוצר חדש, התלמיד יכיר סוגי מוצרים, התלמיד יבין את אסטרטגיית חיי המוצר.	• יכולת ניתוח. • הסקת מסקנות. • חדשנות.	מחזור חיי מוצר, Innovators, מוצרים Early Adopters Early Majority , Late Majority , Laggards, מיצוב מיתוג, סוגי מיתוג, מותג, הרחבת מותג.	הוראה פרונטלית הרצאת מנהל אסטרטגיה תרגול	תרגיל עיצוב מוצר, היררכיית מותגים	ניהול השיווק פרק 9,13

נושא	שעות	מטרות אופרטיביות	מימוניות	מושגים מרכזיים	דרכי הוראה	דרכי הערכה	ביבליוגרפיה לתלמיד
ערוצי שיווק והפצה	6	התלמיד יכיר את אסטרטגיות להפצת המוצר, את ערוצי השיווק השונים ומשימותיהם וידע לתכנן ערוצי שיווק מתאימים לקהל היעד ולמוצר.	• יכולת ניתוח. • הסקת מסקנות.	רמות וסוגי ערוצי שיווק, שרשרת ההפצה, סיטונאי, קמעונאי, זכיון, שיווק ישיר, שיווק עקיף.	משימה בכיתה – איתור ערוצי הפצה. הוראה פרונטלית דיון פעיל - ניתוח חברות וענפים בחתך ערוצי הפצה	תרגיל ניתוח ערוצי הפצה	ניהול השיווק פרק 14
מחיר המוצר, המחרה	8	התלמיד ילמד כיצד הפירמה קובעת את מחירי המוצרים. התלמיד יכיר את שיטות ההמחרה השונות, התלמיד ידע לזהות את סוגי ההמחרה השונים.	• הפקת רעיונות חדשים. • הסקה.	מטרות המחרה (הישרדות, רווחים, מכירות), שיטות להמחרה (מרווח, ערך נתפש, מחיר מקובל, פסיכולוגית, יוקרה, טור מחירים, מספרים לא מעוגלים), התאמות מחיר	הוראה פרונטלית ניתוח אירועי המחרה של מוצרים שונים איסוף דוגמאות לכל שיטה בעולם האונליין	תרגיל ניתוח תהליך המחרה	ניהול השיווק פרק 13
תקשורת שיווקית, פרסום ויח"צ-בשיתוף מגמת תקשורת	12	התלמיד יבין כיצד פועלת התקשורת השיווקית. התלמיד ידע ויבין את שלבי פיתוח תכנית תקשורת יעילה ויוכל להכין בעצמו תכנית כזו. (ידע, הבנה ויישום). התלמיד יבין מהו פרסום וידע מהם השלבים בפיתוח מסע פרסום. התלמיד ידע ויבין את מדדי יעילות הפרסום. התלמיד יכיר מושגי יסוד ביחסי ציבור, התלמיד יבין כיצד לקבל החלטות בקידום מכירות, התלמיד יבין כיצד יכולה הפירמה לנצל את יחסי הציבור.	• ניתוח. • יישום. • בחינת אפשרויות לפתרון. • ידע והבנה.	תקשורת, שלבי התקשורת, תדמית, ערוצי תקשורת, תקציב קידום, תמהיל קידום מכירות, פרסום, יעוד הפרסום, תקציב פרסום, המסר הפרסומי, משרד פרסום, ערוצי פרסום, יחסי ציבור שיווקיים, משרד יח"צ	ביקור והרצאה במשרד פרסום. תרגול כתיבת בריף פרסומי. הוראה פרונטלית, סימולציות.	כתיבת בריף פרסומי. בניית תמהיל תקשורת שיווקית. יצירת תוצר פרסומי (כרזה, סרטון וכו')	ניהול השיווק פרק 16,17

נושא	שעות	מטרות אופרטיביות	מיומנויות	מושגים מרכזיים	דרכי הוראה	דרכי הערכה	ביבליוגרפיה לתלמיד
יזמות							
מבוא לניהול פרויקטים	9	התלמיד ידע מהו פרויקט, התלמיד ילמד כיצד הפירמה קובעת לוחות זמנים, מחליטה על גודל המשאבים ובודקת את התקדמות בפעילות העסקית של העסק.	- הפרדה בין עיקר לתפל. - תכנון.	שלבי פרויקט - ייזום, תכנון, ביצוע, מסירת פרויקט, תזמון פרויקט - קביעת לוחות זמנים וסדר פעולות, תזמון משאבים ואיזון, בקרת התקדמות בפרויקט.	הוראה פרונטלית תרגולים	תרגיל בניית לוח זמנים (גאנט) לפרויקט	מצגות חלקים נבחרים ממדריך גוף הידע בניהול פרויקטים- PMbok Guide
מהו יזם, מיהו יזם מהו פרויקט יזמי	6	התלמיד ידע ויבין מהי יזמות, יכיר את קשיי היזם, ידע את ההבדל בין יזמות מסורתיות לעומת יזמות טכנולוגית. מהו אקוסיסטם יזמי ולמה יש שוני בין אנשים ובין מדינות בנטייה ליזמות. התלמיד יכיר את מאפייני היזמים ובמה הם שונים מאלו שבחרים שלא להיות יזמים.	- חיבור למציאות. - ניתוח. - זהירות וכניסה מושכלת למיזם.	יזמות, תעשייה מסורתית, תעשייה עתירת ידע, יזם, צמיחה כלכלית, אקוסיסטם, חברת הזנק (סטארטאפ).	הוראה פרונטלית צפיה בסדרה "סיליקון ואדי", סרטים. הרצאות יזמים ומלווי פרויקטים יזמיים.	דו"ח צפיה "סיליקון ואדי"	הסטארטאפ הרזה THE LEAN STARTUP סרטים: "סטיב ג'ובס" "סיליקון ואדי"
מודלים עסקיים, Value Proposition Canvas + Business Model	6	התלמיד ידע מהו מודל עסקי, כיצד בוחרים בו ומה היתרונות והחסרונות של כל מודל עסקי? התלמיד יכיר את ההבדל שבין אסטרטגיה עסקית ומודל עסקי. התלמיד יכיר כלים מתקדמים לגיבוש מודל עסקי, גיבוש ובחינת רעיון עסקי ולניתוח מתקדם של הבעיה או הצורך של הלקוחות (ידע, הבנה)	- השוואה. - הסקת מסקנות. - מציאת פתרונות. - קבלת החלטות.	מודל עסקי Model , Business Canvas, Value Proposition , Canvas, Product-Market Fit , צורך-בעיה-מותרות, כאב-משככי כאבים	הוראה פרונטלית תרגול מודלים שונים למיזם.	בניית קנבס למיזם.	
קבלת החלטות בתנאי אי ודאות	9	התלמיד יכיר ממצאים מרכזיים בתורת קבלת ההחלטות, מתודולוגיות מקובלות בתחום קבלת ההחלטות וידע ליישם תובנות מרכזיות מהתחום בחיי היום יום	- ניתוח. - הסקת מסקנות. - מציאת פתרונות. - קבלת החלטות.	מערכות החלטה, תורת הערך ושנאת הפסד. הטיות בקבלת החלטות, החלטות של יחידים וקבוצות, חוכמת ההמונים החלטות ציבוריות, הוגנות, תורת המשחקים.	הוראה פרונטלית ניתוח סיטואציות עסקיות.		כהנמן ד. לחשוב מהר לחשוב לאט.

נושא	שעות	מטרות אופרטיביות	מיומנויות	מושגים מרכזיים	דרכי הוראה	דרכי הערכה	ביבליוגרפיה לתלמיד
סדנה לבניית רשת קשרים (נטוורקינג)	9	התלמיד יכיר את המושג 'נטוורקינג' (רישות עסקי) ואיך אפשרו לקדם את הקריירה באמצעותו. ילמד מיתוג והצגה עצמית. התלמיד ילמד כיצד בנייה נכונה רשת הקשרים מסייעת בבניית המיזם ובעצם "עובדת" בשבילו, פותחת דלתות ומסיעת בקידום מטרות הקריירה הן ברשתות החברתיות והן פנים אל פנים.	• מיתוג עצמי. • הצגה עצמית • בניית רשת קשרים עסקיים. • שימור רשת הקשרים.	נטוורקינג (רישות עסקי), מיתוג עצמי, רשת הקשרים, LinkedIn, נאום מעלית Elevator Pitch,	סדנא חווייתית. השתתפות באירוע נטוורקינג לנוער. הצגה עצמית.	בניית Elevator pitch והצגה עצמית. בניית עמוד לינקדין.	
זיהוי צרכים, זיהוי הזדמנויות ופיתוח רעיונות יצירתיים	9	התלמיד ידע מהי בעיה, מהו צורך ומדוע הם מהווים הזדמנות עסקית? התלמיד יבין כיצד מחפשים פתרון ומדוע יצירתיות היא כלי שימושי למציאת מענה לבעיה או לצורך? התלמיד יכיר מתודולוגיה שיטתית לפיתוח מוצרים חדשים. התלמיד יכיר ויתרגל את המפתחות לחשיבה יצירתית.	• שאילת שאלות. • זיהוי רכיבים. • השוואה. • הסקה.	בעיה, צורך, הזדמנות עסקית, יצירתיות, סיעור מוחות, מתודולוגיה, פיתוח מוצרים חדשים	סדנת חשיבה יצירתית הוראה פרונטלית סימולציות	עבודה- הצגת מיזם כפתרון עסקי לבעיה נבחרת.	
מימון יוזמה מסורתית ומימון יוזמה טכנולוגית	6	התלמיד ידע ויבין מה ההבדל בין מקורות ההון המסורתיים למקורות ההון ליזמות טכנולוגית, מדוע הם נוצרו, מי הם סוגי המממנים השונים וכיצד הם מחליטים את מי הם ממנים.	• הבחנה • ידע • הבנה	בנק, הנפקה, אגרת חוב, ריבית, משקיע חכם, ערך מוסף, אנג'ל, מימון המונים, חממות, תכניות האצה (אקסרטורים), תכניות תמיכה ביזמות, רשות החדשנות (המדען הראשי), קרן הון סיכון, קרן הון סיכון תעשייתית, שלבי השקעה, קריוונים לסיון מיזמים.	הוראה סימולטנית, פגישה עם יזם. פגישה עם משקיע.		
הקמת חברה בשוק הישראלי- היבטים משפטיים ואחרים	6	התלמיד יכיר את צורות ההתאגדות העסקיות במדינת ישראל ואת המשמעויות המשפטיות של הקמת כל אחד מהם. יכיר את היתרונות והחסרונות של כל צורת ההתאגדות. התלמיד יבין כיצד רושמים עסק בישראל ומה השלבים שיש לנקוט בהקמת ורישום העסק.	• ידע. • הבנה. • פרקטיקה בהקמת עסק.	עוסק פטור, עוסק מורשה, שותפות, חברה בע"מ, מע"מ, מס הכנסה, מס חברות, מועצת מנהלים, דירקטור, תקנון חברה, הסכם מייסדים,	הרצאת עו"ד מלווה סטראטאפים. הרצאת רו"ח	תרגיל כתיבת תקנון והסכם מייסדים	

נושא	שעות	מטרות אופרטיביות	מיומנויות	מושגים מרכזיים	דרכי הוראה	דרכי הערכה	ביבליוגרפיה לתלמיד
ניהול פיננסי, מימון, שוק ההון							
קריאה וניתוח של דו"חות כספיים	10	התלמיד יכיר את הדו"חות הכספיים של הפירמה מאזן, דו"ח רווח והפסד, תזרים התלמיד יכיר את היחסים הפיננסיים השונים, התלמיד יכיר את דרך החישוב של היחסים הפיננסיים התלמיד יחשב את היחסים הפיננסיים, התלמיד יסיק מסקנות לגבי מצבה הפיננסי של הפירמה	• ניתוח דו"חות כספיים. • הסקת מסקנות • חשיבה ביקורתית	מאזן, דו"ח רווח והפסד, תזרים, יחסי נזילות – יחס שוטף, יחס מהיר, הון חוזר, יחסי רווחיות – שיעור רווח גולמי, שיעור רווח תפעולי, שיעור רווח נקי, שיעור תשואה על ההון העצמי, מכפיל הון, מכפיל רווח, יחס מבנה הון, מנוף פיננסי, יחסי יעילות – ימי לקוחות, ימי ספקים, ימי מלאי	הוראה פרונטלית ניתוח דו"חות של חברות	תרגיל בניתוח דו"חות כספיים של פירמה	זימון יאיר, הירש עידן יסודות המימון
היוון, נקודת איזון, הערכת שווי חברה והחזר השקעה	10	התלמיד יבין שכסף משנה את ערכו על פני הזמן, התלמיד ידע לבצע ניתוח נקודת האיזון ותקופת החזר ההשקעה, התלמיד יכיר את הגורמים המשפיעים על חישוב נקודת האיזון, התלמיד יבין כיצד להשוות בין השקעות שונות של הפירמה מבחינת רווחיותן	• ניתוח. • פתרון בעיות. • הסקת מסקנות.	ערך נוכחי, ערך עתידי, בדיקת כדאיות פרויקטים, שיעור תשואה פנימי השקעה, ריבית, החזר השקעה, תקופת החזר השקעה, נקודת איזון	הוראה פרונטלית תרגול וניתוח דוגמאות	תרגיל – חישובי היוון, נקודת איזון ו-ROI	זימון יאיר, הירש עידן יסודות המימון
מבוא לשוק ההון	10	התלמיד ידע מהו שוק ההון, התלמיד יכיר את האפשרויות השונות לגיוס מימון בשוק ההון, התלמיד יכיר מושגים בסיסיים משוק ההון, התלמיד יבין את היתרונות והחסרונות הגלומים במוצרי שוק ההון השונים	• מיזוג ידע. • ניסוח שאלות. • חשיבה ביקורתית.	מניות, אג"ח, בורסה, שיעור תשואה, ניירות ערך, בית השקעות, פלטפורמת מסחר, מסחר בשוק ההון, השקעות בשור ההון, אסטרטגיות מסחר, מטבעות וירטואליים.	הרצאה – אנליסט בית השקעות הוראה פרונטלית משחק משקיעים קבוצתי		

ביבליוגרפיה

- אריאלי ד. האמת על באמת, הוצאת דביר, 2013.
- אריאלי ד. לא רציונאלי ולא במקרה, הוצאת מטר, 2008.
- גבע א. התנהגות צרכנים - החלטות קניה, האוניברסיטה הפתוחה, ת"א, 2014
- גלאי ד., הלל ל., תהליך התוכנית העסקית, הוצאת מטר, תל אביב, 2003
- זימון י., הירש ע., יסודות המימון רונאל, ירושלים, 2003
- נחמיאס א., תורת המימון ניהול פיננסי של גופים עסקיים, אוניברסיטה פתוחה, תל אביב, 2010
- קוטלר פ., הורניק י., קלר ק., ניהול השיווק, האוניברסיטה הפתוחה, תל אביב, 2012
- רייס א., הסטארטאפ הרזה, המהדורה העברית, הוצאת סלע מאיר, תל אביב, 2011
- שלפר ד., הבורסה לניירות ערך ושוקי ההון בישראל ובעולם, הוצאת בית עלים, 2016
- מדריך גוף הידע בניהול פרויקטים, PMbok, הוצאת דיונון, תל אביב, 2014

תוכניות ייחודיות במגמת מנהל עסקים:

- בן גל י., תוכנית עסקית במנהל עסקים, תיכון היוכל, הרצליה, 2019
- הראל ש., שפריר מ., וילשטיין ר., תוכנית עסקית במנהל עסקים, מנח"י, ירושלים, 2019
- יובל צ., בלהסן מ., תוכנית עסקית במנהל עסקים, תיכון ע"ש חיים הרצוג, כפר סבא, 2020

נספחים- דוגמאות להערכה חלופית

דוגמא 1- תרגיל בניית קנבס למיזם

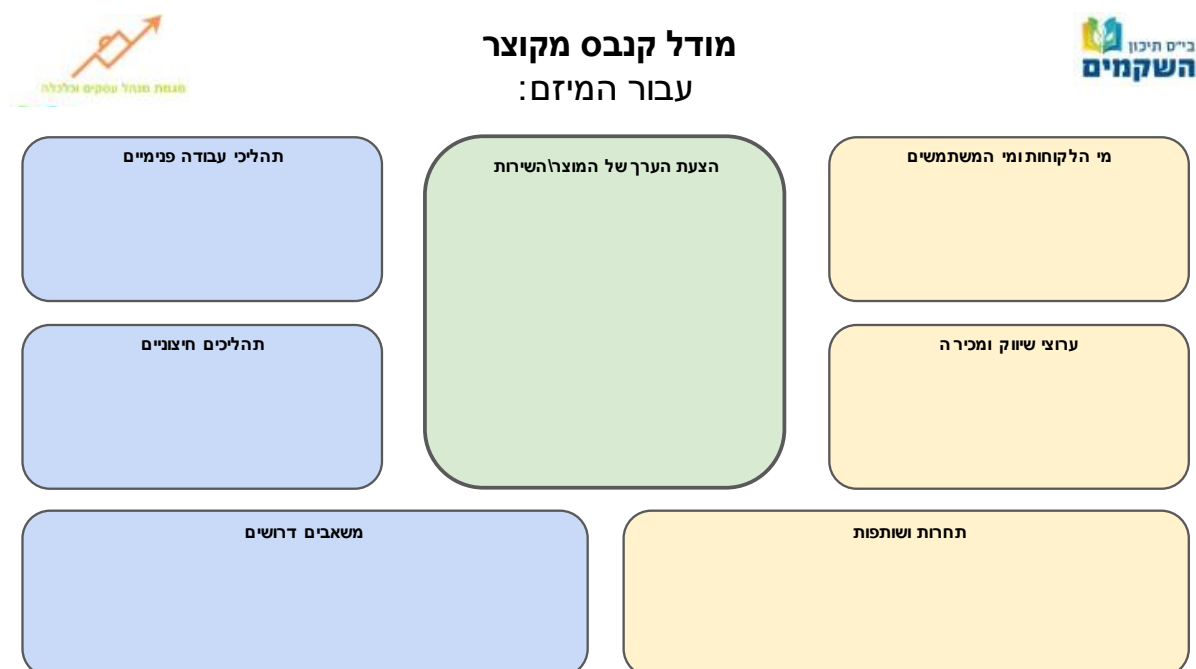
מודל הקנבס (Business Model Canvas) בניגוד לתכנית העסקית המסורתית והמורכבת – הוא כלי ויזואלי, המסייע לארגונים לצפות, לאתר, להתאים ולהמציא (מחדש) מודל עסקי למוצרים חדשים ולמוצרים קיימים.

המטרה העיקרית של מודל הקנבס הינה לעזור לחברות לעבור מחשיבה ממוקדת מוצר לחשיבה ממוקדת לקוח.

המודל פותח ע"י אלכסנדר אוסטרואלדר (Alexander Osterwalder) בשנת 2010 כחלק מעבודת הדוקטורט שלו.

הגדרת המודל העסקי מאפשרת הבנה של החברה כיצד עליה לפעול כדי להבטיח הצלחה עסקית. השפה המשותפת תאפשר לתאר את הפעילות העסקית, ליצור מודלים לפעולות עסקיות, ולשמור על חדשנות בשוק תחרותי.

במסגרת פרק היזמות, יתבקשו התלמידים לבנות תכנית עסקית למיזם. כחלק מבניית התוכנית, יתבקשו להגיש מודל קנבס מקוצר שיעזור להם למקד את החשיבה בלקוח:



דוגמא 2- משחק משקיעים (ע"פ הרעיון של יונתן בן גל, תיכון היוכל הרצליה)

מטרת המשחק היא לאפשר לתלמידים להתנסות במסחר בשוק ההון באופן שיהיה הדומה ביותר לעולם ההשקעות האמיתי. במשחק תתאפשר השקעה בשווקים שונים באמצעות מניות, תעודות סל, מט"ח, וסחורות. המשחק ינוהל באמצעות אפליקציה לתרגול השקעות בשוק ההון. על קבוצה תקבל סכום וירטואלי של 100 אלף דולר ותצטרך להחליט כיצד להשקיע אותו תוך שימוש בכלים שנלמדו בכיתה.

איך מתנהל המשחק:

1. המשחק הוא בקבוצה של 2-3 תלמידים.
2. כל החלטה צריכה להיות מקובלת על כלל חברי הקבוצה.
3. יש להתקין את האפליקציה על-פי ההוראות שיוסברו בכיתה ולהתחיל להשקיע.
4. המשחק יתנהל במשך שנת הלימודים, בכל שבוע יש להציג בפני הכיתה את תיק ההשקעות שלכם ולהסביר מה קרה בתיק, פעולות שאתם ביצעתם ולמה.
5. בסיום המשחק תגיש כל קבוצה דו"ח מפורט שיכלול:
 - מבנה תיק ההשקעות של הקבוצה במהלך המשחק.
 - הסבר על הקניות והמכירות שבוצעו במהלך המשחק.
 - הצגה גרפית של התשואה של כל מניה ושל התיק כולו.
 - הסבר מנומק לסיבות ולגורמים של ההצלחות והכישלונות בתיק ההשקעות.
 - רפלקציה אישית וקבוצתית על תהליך העבודה והלמידה.