

"POLY" עצמאיים - ללמוד את הכישורים שיעזרו לעסק שלכם להצליח.

בתוכנית "POLY עצמאיים" תקבלו את הכישורים, המתודות, והכלים הפרקטיים שיאפשרו לכם לזרוח בדרך העצמאית שבחרתם בה. פעם בשבוע תלמדו איך למצוא לקוחות, איך למכור את השירותים והמוצרים שלכם, איך לתכנן את ההוצאות, ואיך לעשות יותר - עם פחות משאבים.

ממה מורכבת התוכנית?

5	7	5	58
מיני קורסים	סדנאות	שיעורים	שעות

להיות עצמאי בעולם החדש

בשביל להיות הבוס של עצמך - צריך ללמוד להיות בוס

להיות הבוס של עצמך זה חלום. והיום, יותר מאי פעם - זה פשוט להפוך לעצמאי או להקים עסק משלך. זו הסיבה שכל שנה יותר אנשים בוחרים בדרך הזו. מחקרים צופים כי ב-2020 43% מהעובדים בארה"ב יהיו עצמאיים. איזה טירוף.

איך זה קרה? בזכות הטכנולוגיה שמאפשרת עבודה מהבית, להישאר בקשר עם הלקוחות בזול, לפרסם ברשתות חברתיות בזול במקום לקנות זמן פרסום יקר בטלוויזיה. וזה קרה כי אנחנו דור אחר. אנחנו לא אוהבים שאומרים לנו מה לעשות, ומתי. אנחנו רוצים להחליט מתי בא לנו להיות חרוצים, ועל איזה פרויקטים לעבוד - במקום לממש חלומות של בוסים גדולים. אנחנו רוצים להיות הבוס בעצמנו.

העניין הוא, שלהיות עצמאי - ובטח בישראל - זה לא קל. ולהיות עצמאי עם עסק שצומח משנה לשנה? זה כבר ממש קשה. כי הרבה מהדברים שתצטרכו לעשות בתור עצמאיים - לא למדתם בבית-ספר. גם לא בקורס פוטושופ, או באקדמיה לשיווק או באוניברסיטה. לכן הסטיסטיקה היא לרעתכם. גם אם אתם מעצבים נפלאים, או מתכנתים גאוניים, או אנשי שיווק מוכשרים, או יועצים אנליטיים, או עורכי דין מפולפלים או אדריכלים מתוחכמים - המקצוע שלכם הוא רק 50% מהעשייה בתור עצמאי. בשאר הזמן? אתם אנשי עסקים.

כי בעסק הקטן שלכם אתם אלו שצריכים למצוא את הלקוחות (אתם מחלקת השיווק), ואתם אלו שצריכים לסגור עסקאות עם הלקוחות (אתם מחלקת מכירות), ואתם צריכים לתכנן את העתיד הכלכלי של העסק (מחלקת כספים), ולהבין מהם השירותים והמוצרים שאתם מוכרים (אסטרטגיה). ואם כל זה לא מספיק אתם גם מחלקת שירות לקוחות, מנהלי פרויקטים, וכשצריך גם מעצבים, כותבי תוכן, מומחי רשתות חברתיות. לכן עצמאי מצליח הוא בעצם איש עסקים.

החדשות הטובות? אפשר ללמוד את כל הדברים האלו. ואפילו ללמוד ליהנות מהם. החדשות העוד יותר טובות? בנינו עבורכם את התוכנית המושלמת שתהפוך אתכם לאנשי עסקים -

מה לומדים?

5 שיעורים

- דרכים להשגת לקוחות נאמנים
- בניית פיץ' שמוכר
- בניית פאנל שיווקי ושימוש ב-Funnelytics
- חשיבה עסקית
- תמחור שעובד

7 סדנאות

- בניית אתר ב-Wix
- ניהול משא-ומתן
- ייעול תהליכי עבודה עם כלים דיגיטליים
- בניית שיטת מכירות אפקטיבית - Predicatable revenue (book)
- בסיס לאימייל מרקטינג בעזרת MailChimp
- שימוש חכם ב-Fiverr
- גדלת בסיס לקוחות בעזרת LinkedIn ואימייל מרקטינג

5 מיני-קורסים

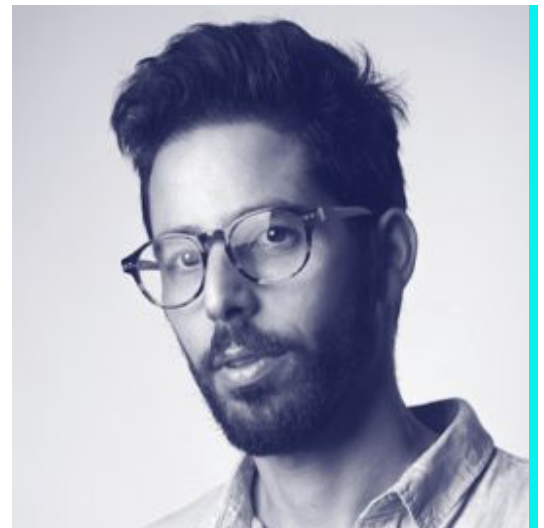
- צעדים ראשונים לפתיחת העסק שלך
- ניהול זמן אפקטיבי
- נטוורקינג
- סדנת מכירות
- סטוריטלניג - איך למכור את העסק שלך

מנהל התוכנית

ליאור פרנקל, שותף וסמנכ"ל מוצר ב-Jolt

"להיות עצמאי ולהקים עסק משלך - הוא אחד הדברים הנפלאים שהעולם החדש מאפשר לנו. כמות העצמאיים שגדלה משנה לשנה - הוא טרנד מרתק שאני עוקב אחריו שנים. לפני הצטרפותי לג'ולט, כיהנתי כסמנכ"ל ה-nuSchool - בית ספר דיגיטלי לעצמאיים מסביב לעולם.

במקביל, התפרנסתי כעצמאי מאז 2011 ועד 2017 עם לקוחות מהארץ, אירופה, וארה"ב - בפרויקטים שהגיעו לסדרי גודל של מאות אלפי שקלים, וכללו צוותים בינלאומיים ששכרתי פר-פרויקט. עד כמה שזה נשמע



מרשים - בשנים הראשונות לא היה לי מושג מה אני עושה. רק אחרי שעיכלתי את העובדה שאצטרך ללמוד עסקים - הכל נהיה יותר קל. למדתי לנהל את הזמן שלי, ואת הפרויקטים שלי - כמו איש מקצוע. ולמדתי לנהל אחרים, ואימצתי את כל הכלים הדיגיטליים שיכלו לעזור לי.

אני יודע עד כמה קשה לשרוד בתור עצמאי. שלא לדבר על לשגשג ולהגדיל את העסק. בצד החלק הכיפי - להיות הבוס של עצמך - אתה נדרש להפוך לאיש עסקים. אתה נדרש להיות איש השיווק, איש המכירות, איש שירות הלקוחות, וזה שכותב את התוכנית העסקית.

החדשות הטובות הן, שהכישורים האלו ניתנים ללימוד - ואם תעשו זאת נכונה - תצליחו ליהנות מכל אלו. ובדיוק כך בנינו את תוכנית העצמאיים החדשה של ג'ולט - מצד אחד גמישה ביותר כדי להתאים לחיים שלך (אתה בוחר מתי ללמוד איזה שיעור) - ומצד שני מקיפה ומעמיקה - עם מורים מכל העולם.

במילים אחרות - בניתי את התוכנית שהיתה חוסכת לי שיעורים ששילמתי עליהם ביוקר, בעצבים, ובלילות מחוסרי שינה."

שיעורי תוכן

סדנאות

שימוש חכם ב-Fiverr

למדו להשתמש בפלטפורמת הפרילנסרים המובילה בעולם והתחלו לעבוד עם לקוחות מכל העולם.

בניית אתר ב-Wix

האתר שלכם הוא הפנים של העסק שלכם. למדו לבנות ולנהל אתר ב-Wix.

ייעול תהליכי עבודה עם כלים דיגיטליים

למה להישאר עצמאים רגילים כשאפשר לשדרג את היכולות שלכם ולהפוך להיות "סופר-עצמאיים"

בעזרת כלים דיגיטליים פשוטים. הסדנא הזו מיועדת לאנשים שרוצים להשיג יותר בזמן שלהם, להכפיל את היעילות שלהם, ולייצר יותר ערך בעזרת שימוש באוטומציות.

אם אתם עצמאיים, יזמים, בעלי בלוג, מנהלים מוצר או אתר אי-קומרס - הסדנא הזו בשבילכם.

הגדלת בסיס לקוחות בעזרת LinkedIn ואימייל מרקטינג

לינקדאין היא פלטפורמת ה-B2B הגדולה והיחידה בעולם, שכוללת בתוכה מעל ל-450 אנשי מקצוע שאתם יכולים לפלטר, לפנות אליהם או למכור להם.

אימייל - כולנו באימייל, אבל איך משתמשים בו בצורה טובה?

בסדנא הזו נעבור על הטקטיקות העיקריות לפנייה לאנשים, ואיך לכתוב אי-מיילים שיגרמו להם לשתף פעולה איתנו.

ניהול משא-ומתן

בסדנא של טוני פרזנאו (CEO & Founder @ You Suck at Negotiating), תלמדו את החוקים של ניהול משא ומתן תחרותי, ותפנימו את העקרונות המנחים של מו"מ מוצלח בעזרת סימולציות מבדרות ומתן פידבק מטוני עצמו.

- **בסיס לאימייל מרקטינג בעזרת MailChimp**

ניהול רשימת תפוצה היא עדיין הדרך היעילה ביותר לתקשר עם הקהל שלכם. בסדנא הזו תלמדו איך לבנות רשימת תפוצה בעזרת Mailchimp

- **בניית שיטת מכירות אפקטיבית - Predicable revenue (book)**

תהליך המכירות האולטימטיבי הוא איזון עדין וייחודי של אמנות ומדע. בסדנא הזו, שמבוססת על הספר "Predictable Revenue" נראה איך אנחנו יכולים לעשות מהפך בכל עסק ע"י יצירת תזרים קבוע של לידים איכותיים.

שיעורים

● דרכים להשגת לקוחות נאמנים

נלמד כיצד לנווט במידע הסותר את הנושא ואף לענות על השאלה האם הצלחת הלקוח צריכה להיות מוקד בתוך העסק שלנו, ואם כן, מה חשוב לזכור.

● סטוריטלינג שמוכר

סטוריטלינג הוא היתרון התחרותי הגדול ביותר שיש לעסקים. במיני-קורס זה, תפתחו חזון ברור למותג שלכם, תלמדו לנהל תקשורת חכמה ותתחילו לבנות את הקהל שלכם. בסוף הקורס, תפתחו "מותג אישי" משכנע שיעזור לכם לייצר אינטראקציה גבוהה עם הקהל שלכם.

● בניית פאנל שיווקי ושימוש ב-Funnelytics

בסשן ג'ולט הזה, נבין ביחד מה הוא משפך שיווקי, למה הוא קריטי לעסק שלנו, ונכיר את סוגי המשפכים השיווקיים שקיימים.

בנוסף, ננתח כלים שונים וחינמיים לניהול המשפכים שלנו, ונלמד איך להשתמש ב-Funnelytics, כלי מעולה לבניית משפכים. הג'ולט הזה מותאם לאנשי שיווק מתחילים, בעלי עסקים, עצמאיים, ומנהלים. תביאו את המחשבים הניידים שלכם, אנחנו הולכים לעבוד.

● תמחור שעובד

כשאתה הופך להיות עצמאי לראשונה, תמחור השירות שלך הוא נושא מרתיע. איך יודעים כמה לבקש? מה הוא "תעריף שוק" אם אין רבים שמציעים שירות זהה לשלי? מה אם אני מבקש יותר מדי? או פחות מדי?

במפגש אינטראקטיבי, תלמדו על מגוון שיטות לתמחור נכון. אתם תשקלו את ההיבטים השונים שבאים לידי ביטוי כשאתם אומרים את המחיר שלכם, ותלמדו לסמוך על האינטואיציה שלכם יותר. בנוסף, נדון ברעיון של "תמורה הוגנת" ובהשלכות של תמחור גבוה או נמוך מדי.

לסיום, נתנחם בעובדה שאתם לא צריכים להצליח בפעם הראשונה שאתם מתמחרים, ולמעשה תמחור הוא תהליך חוזר שיעשה קל יותר עם הזמן.

● חשיבה עסקית

בג'ולט הזה נדבר על תקשורת וחשיבה עסקית ממוקדת ערך. נלמד איך להטמיע את המודל של מתן ערך בניהול אנשים. כמו כן נבין את החשיבות של דיאלוג, ויצירת אינטראקציות יותר ממוקדות ופרודוקטיביות עם הלקוחות שלנו.

מיני-קורסים

● צעדים ראשונים לפתיחת העסק שלך

אנחנו נעים במהירות לכלכלת עצמאיים בה במקום לשרת חברה אחת, לעצמאיים יש את האפשרות לנוע לעבר הזדמנויות טובות יותר, לנהל משא ומתן על תנאי שכר, ולייצר קשרים מקצועיים עם עסקים וארגונים מסביב לעולם.

במיני קורס הזה נלמד איך נראה אורח חיים של עצמאיים בעולם החדש - איך למצוא עבודות פוטנציאליות, איך לכתוב הצעות מחיר וחוזים מול לקוחות, איך לנהל את ההוצאות וההכנסות שלכם, ואיך למכור ללקוחות.

● ניהול זמן אפקטיבי

המצרך היקר ביותר בחיי כולנו הוא הזמן - עד כה לא מצאנו דרך למתוח אותו, להפוך אותו, או לקנות שקיות נוספות מלאות בו כשאנחנו נגמרים.

במיני-קורס הזה תלמדו דרכים אפקטיביות ויעילות לניהול הזמן שלכם, ותלמדו להפריד בין החשוב ללא רלוונטי.

● נטוורקינג

בעולם של היום, אנחנו יכולים לקבל מהאינטרנט מענה לכל שאלה. הבעיה היא שדווקא בגלל עומס המידע אנחנו לפעמים מוצפים ומתקשים למצוא תשובות למה שאנחנו באמת צריכים.

התשובות לשאלות המקצועיות שלכם נמצאות הרבה פעמים אצל אנשים עם ניסיון. ע"י שימוש במתודות נכונות אנחנו יכולים לייעל את העבודה שלנו כמו-כן להרחיב את מעגל ההיכרות שלנו.

במיני קורס הזה תלמדו לזהות רשימה של אנשים רלוונטיים שיכולים לענות על השאלות שלכם, על הדרכים האפקטיביות ביותר לקבוע פגישה עם אנשים, ואיך לעשות פולוא-אפ נכון אחרי הפגישות.

● סטוריטלינג - איך למכור את העסק שלך

הסיפור הוא היתרון העסקי התחרותי הגדול ביותר בעולם. קונים, צרכנים, רשתות ומשתפי פעולה הם בעלי סיכוי גבוה ב-50% לזכור, להתעסק ולהשקיע בחיי אדם "אמיתיים" עם זהות המותג האישי שלהם מאשר במוצר או בשירות.

במיני-קורס זה, תוכלו לפתח חוסר עקביות במיומנויות, ראייה ברורה, תקשורת חכמה ובניית קהל. בסוף הקורס הזה, יהיה לך פיתח משלך משכנע, משכנע "המותג האישי".

● סדנת מכירות

כל עסק צריך להיות מאסטר של אומנות המכירה על מנת להיות עסק מצליח. אחרי הכל, גם אם בניתם את המוצר הכי חדשני בעולם, איך משהו ישמע עליו אם לא תצליחו למכור אותו? בסדנה הזו נבנה את פיצ' המכירות שלכם, נבין למה לכל עסק חשוב שיהיה את הפיצ' הממוקד לו, ובנוסף נתרגל איך להתמודד בהצלחה עם התנגדויות של סוגי לקוחות שונים.

התכנים שלנו מתחלקים לארבע קטגוריות:

כישורי המאה ה-21

כלים דיגיטליים

מתודולוגיות עסקיות

מקרי-בוחן, מדריכים וטרנדים

הפורמטים שלנו

SINGLE SESSION

90 דקות

דיון כמרכיב עיקרי

WORKSHOP

3 שעות

תרגילים מעשיים + דוגמאות ומקרי בוחן

MINI COURSE

4 מפגשים * 90 דקות

צלילה לעומק - שילוב תיאוריות, כלים ותרגולים עם חומרי קריאה ומשימות בין המפגשים

PROGRAM

אוסף של שיעורים בודדים, מיני קורסים וסדנאות לרכישת כישורים בתחום מסוים

מטרת העל בג'ולט היא להפוך ל- Polymath מומחה בעל יכולות וכלים מתקדמים במגוון תחומים.

ב-Jolt אנחנו מלמדים את הסודות מאחורי החברות והעסקים הנחשקים ביותר בעולם.

הלמידה ב Jolt תקנה לכם גישה למתודולוגיות, לתרבות, להתנהגות ולכלים בהם משתמשים כדי להקים את הסטארטאפים וחברות הייטק המצליחות בעולם.

התכנים מועברים על ידי מומחים מקומיים ובינלאומיים שעובדים בתעשייה ומנגישים ידע שהוא הכי עדכני והכי רלבנטי באותו תחום או נושא.



הקמפוסים

התכנים מתקיימים בימים

א'-ה' 8:00 - 22:00

בקמפוסים העתידניים שלנו בתל אביב:

Jolt Sarona

עזריאלי שרונה, תל אביב



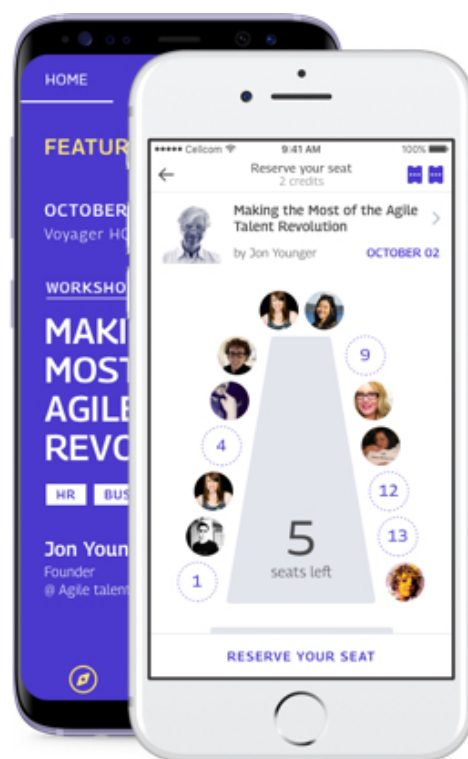
Jolt Rothschild

רוטשילד 8, תל אביב



Jolt App

• ההרשמה לג'ולטים באפליקציה
אישית הכוללת בחירת המקום בחדר



לעלויות, תנאי קבלה ושאלות נפוצות

לפרטים נוספים

יצירת קשר
sales@jolt.io