

יח' מס' 0 - הקדמה וברכות

נושאים: הכרות עם הבעלים והצוות שילווח אתכם בקורס.

תיאור: מילות פתיחה על רשת אנגלו סכסון | **מר רונן שטרית** - יו"ר ובעלים רשת אנגלו סכסון מקבוצת שטרית אחזקות.

לזוי הדרכה והכוונה של מתווכים וזכיינים ברשת | **גב' שרית גל**, מנהלת הדרכה מקצועית, אנגלו סכסון. יו"ר וועדת ההדרכות לשכת המתווכים בישראל.

מקצוע תיווך העסקים- אפיק הכנסה נוסף, ביקוש רב ודרישה גבוהה, שיטת עבודה מנצחת | **מר עידו ליבני** - יו"ר ובעלים אנגלו סכסון עסקים.

יח' מס' 1 - מבוא לתיווך עסקים

נושאים: אודות הקורס ומקצוע ה- BUSINESS BROKER - תיווך העסקים.

תיאור: ברוכים הבאים לקורס "תיווך עסקים" של רשת אנגלו סכסון! בשיעור הראשון נכיר את מבנה הקורס, תועלותיו ללומד ונקבל הנחיות ללמידה נכונה ואפקטיבית.

בחלק השני, נצלול לעובי הקורה ונבין לעומק מיהו מתווך העסקים ומהן התכונות והכישורים הנדרשים לעבודתו. נמשיך בהצגת היתרונות של שירות התיווך ונרחיב אודות עמלת התיווך, שכר טרחה, הוצאות המתווך ומצב הענף בישראל.

יח' מס' 2 - עולם העסקים

נושאים: מושגי יסוד בעולם העסקים, סוגי עסקים וענפים מובילים בשוק הישראלי והעולמי.

תיאור: בשיעור השני בקורס נכיר את כל המושגים הבסיסיים בעולם העסקים ונבין את הסיבות העיקריות להקמת עסק.

בחלק השני נציג את הענפים המרכזיים בישראל ונמנה את המאפיינים, הסוגים השונים וההבדלים ביניהם. לסיום, נקנח עם מס' דגשים לבחירת הענף המתאים ביותר - הן למתווך והן לכל לקוח פוטנציאלי שאותו הוא עתיד לגייס.

יח' מס' 3 - להיות עסק עצמאי של תיווך עסקים

נושאים: מבוא להקמת עסק, מיתוסים נפוצים והצבת מטרות כלכליות.

תיאור: בשיעור השלישי בקורס, נתחיל להבין את המשמעות שבהקמת עסק ונציג את כלל ההבדלים בין שכיר לעצמאי, נכיר את השלבים בהקמת עסק ונקבל מגוון כלים חשובים להבטחת עסק עתידי משגשג ומצליח.

בחלק השני, ניחשף למיתוסים מוכרים בהם מתווכים בתחילת דרכם נוטים להאמין, ונציג את האמת לגבי כל אחד ואחד מהם. בהמשך, נבין כיצד מתבצע חישוב של מטרה כלכלית וכמה אתם הולכים להרוויח?

יח' מס' 4 - קשרים להצלחה

נושאים: מקורות להגעת לקוחות והדרכים האפקטיביות ביותר לניהולם.

תיאור: אחד התפקידים העיקריים של מתווך העסקים עוסק בביצוע מגוון פעולות שיווק ופרסום עבור העסקים או הלקוחות אותם הוא מייצג.

לכן בשיעור זה נתחיל בהבנת המקורות שמהם מגיעים לקוחות, נפרט על מעגלי ההיכריות השונים בחיינו, נקבל דגשים וקווים מנחים למיתוג ופרסום העסק, ונכיר מקרוב את כלל הכלים, הפלטפורמות והפעולות הנדרשות להגדלת מאגרי הלקוחות שלנו והטיפול בהם.

יח' מס' 5 - ישויות משפטיות ואתיקה מקצועית

נושאים: ישויות משפטיות ובירוקרטיה, סודיות ואתיקה.

תיאור: בשיעור זה נארח את עו"ד גיא קולן שמתמחה בליווי משפטי של עסקים, איתו נכיר מקרוב את כלל הישויות המשפטיות הקיימות בארץ - עוסק מורשה ופטור, תאגידים וחברות, חברה ציבורית וחברה בע"מ, שותפות ושותפות מוגבלת ונבין את כלל המאפיינים וההבדלים שביניהם. נלמד גם את ההתייחסות של מתווך העסקים לכל ישות משפטית כזאת.

בהמשך, נגדיר מהו הקוד האתי בתחום, ונרחיב על חשיבות הסודיות והקשיים בשמירתה. נקבל דגשים לביצוע עסקאות הוגנות לשני הצדדים ונבין מיהם הגורמים המקצועיים שסייעו לנו בעבודתנו ומהן התכונות הנדרשות למתווך העצמאי האידיאלי.

יח' מס' 6 - פיננסים ובדיקת נאותות

נושאים: מבוא לדוחות כספיים, ניתוח עסקים וחישובי רווחיות.

תיאור: בשיעור זה נארח את רואה החשבון יעקב שמאלוב, מומחה בפיתוח עסקי, אסטרטגיה, גיוסי הון ותכנוני מס, הערכות שווי, ליווי והכנת עסקים למכירה.

איתו נלמד להכיר את הידע הפיננסי הנדרש למתווך העסקים: נתחיל בהכרת המאזן, דו"ח הרווח והפסד ומאזן הבוחן - נבין את המבנה, הדגשים והעקרונות המנחים לניתוחם.

בהמשך נציג את סוגי הרווחים והדרכים לחישובם, ולסיום - נעסוק ב"קוסמטיקה" של הדוחות וניתוח הכנסות העסק.

יח' מס' 7 - רשתות זכיינות

נושאים: מבוא לזכיינות ועבודת המתווך בתחום, דגשים ושיקולים ברכישת זיכיון.

תיאור: את השיעור השביעי בקורס נקדיש לתחום שנמצא בתאוצה בשנים האחרונות - תחום הזכיינות. הכלים והמיומנויות הנדרשות למתווך העסקים כדי שיוכל לעבוד עם רשתות ולייצגן מול רוכשים פוטנציאלים/ זכיינים בהצלחה.

נארח שוב את עו"ד גיא קולן מומחה בתחום זה, תחילה נבין את הרקע והתפתחותה לאורך ההיסטוריה, נכיר את המודלים השונים של זכיינות ומאפייניהם, נמנה את היתרונות והחסרונות ברכישת עסק בזכיינות ונרחיב על התחום והיקפו בישראל.

בחלק השני, נקבל לא מעט דגשים ועקרונות אודות ההבדלים בין הקמת זיכיון לבין רכישת זיכיון קיים, יתרונות וחסרונות של זכיונות בענפים שונים, נציג את הסיכונים שיש לקחת בחשבון ונקנה במסמך ה-FDD מסמך גילוי נאות בתחום הזכיינות. ונבין את השימוש בו בארץ.

יח' מס' 8 - המוכרים - שיחת הטלפון הראשונה

נושאים: בניית מאגר הלקוחות והפעם - ייצוג העסק הראשון שלכם למכירה.

תיאור: בשיעור השמיני נכיר את השלב הראשון בהליך העבודה של המתווך - השיחה הראשונה עם מוכר העסק שנרצה לייצג

בשיעור נקבל מגוון דגשים לשיחה, נציג התנגדויות מוכרים נפוצות ואת הדרכים בהן נוכל להתמודד עימן. לסיום - נבין אילו פעולות נדרשות מאיתנו בתום השיחה.

יח' מס' 9 - המוכרים - הפגישה הראשונה

נושאים: דגשי הפגישה הראשונה בעסק למכירה.

תיאור: ממשיכים בשלב הבא של הליך התיווך - הפגישה הראשונה עם מוכר העסק והחתמה על ייצוג. בשיעור נקבל קווים מנחים אודות ההכנה לפגישה ונקבל את כלל הדגשים להובלתה - שלב אחר שלב.

יח' מס' 10 - התנגדויות מוכרים

נושאים: על התנגדויות מוכרים וקידום סגירת הייצוג.

תיאור: בשיעור זה נלמד בהרחבה אודות התנגדויות מוכרים, סוגיהם והדרכים האפקטיביות ביותר להתמודד מולן ולנטרל אותן. נלמד לזהות איתותי קנייה ונקבל מגוון טכניקות לסגירת הסכם הייצוג מול הלקוח.

יח' מס' 11 - שיווק ופרסום בתיווך עסקים

נושאים: פעולות השיווק של מתווך העסקים - סוגים ודגשים שימושיים. על לידים, פעולות שיווק נפוצות, על תוכנת ניהול לקוחות, כתיבה שיווקית, צילום העסק למכירה.

תיאור: בשיעור זה נרחיב אודות פעולות השיווק והפרסום בהן חייב המתווך לשלוט כחלק מעבודתו. נלמד על משפך לידים ונציג את כלל הפלטפורמות הפופולריות כיום לשיווק העסק. חלק מהנושאים העיקריים בשיעור: הפרסום בגוגל, פייסבוק, תהליך השקת מוצר, דפי נחיתה, דיוור לקוחות ועוד. בהמשך, נקבל כלים לכתיבת שיווקית וכתיבת מודעות מנצחות לעסקים למכירה, כלל הסבר על צילום תמונות איכותיות של העסק המועמד למכירה.

יח' מס' 12 - הערכות שווי ובדיקת נאותות לעסקים

נושאים: גישות להערכות שווי, דגשי הערכות שווי בזכיינות, ערוצי מימון והלוואות.

תיאור: רו"ח יעקב שמאלוב חוזר לשיעור נוסף, יחד איתו נצלול לעולם הערכות השווי ונרחיב את הידע בכל הקשור לבדיקות נאותות, השווי למוכר, לקונה וההבדלים ביניהם, נקבל כלים וטיפים לזיהוי והגדרת העסק הנרכש, הרחבה אודות סוגי העסקאות והשיטות הנפוצות להערכה.

בחלק השני של השיעור נכיר את מאפייני העסקים בזכיינות, הסיכויים והסיכונים ברכישתם, ונרחיב אודות מקורות המימון הקיימים כיום - המאפיינים, התנאים וההבדלים שבניהם.

עמוד 4 מתוך 10

www.anglosaxon.org.il | info@anglosaxon.org.il

פקס: 077-5558495 | טלפון 09-7900790

אנגלו סכסון עסקים חטיבה ארצית לשירותים.

הנהלת אנגלו סכסון רחוב משכית 32 הרצליה פיתוח

כל הזכויות שמורות © 2019 אנגלו סכסון עסקים ו/או המרכז הבינ"ל לתיווך עסקים בע"מ.

הזוכה בקטגוריית Superbrands 5 שנים ברציפות | מעל 55 שנה | 80 סניפים | הגעת למקום הנכון

יח' מס' 13 - הקונים - שיחת הטלפון הראשונה

נושאים: השיחה הראשונה של המתווך עם הקונה הפוטנציאלי.

תיאור: בשיעור זה נלמד קווים מנחים להבנת הפסיכולוגיה של קונים: נבין אילו סוגים וטיפוסים של קונים קיימים ואיך נוכל להתמודד מולם בצורה הטובה ביותר.

בחלק השני, נקבל את כלל הדגשים והטיפים להכנה המקדימה והשיחה עצמה עם הקונה.

יח' מס' 14 - הקונים - הפגישה הראשונה

נושאים: עקרונות וקווים מנחים לפגישה הראשונה עם הקונה.

תיאור: בשיעור זה נלמד על דגשי ההכנה המקדימה והפגישה עם קוני העסק הפוטנציאליים, נבין כיצד מתבצעת התאמת תקציב הקונה למחיר העסק ונרחיב על התנגדויות קונים מוכרות והטיפול בהן.

יח' מס' 15 - הצגת העסק לקונה

נושאים: עקרונות הצגת העסק לקונה הפוטנציאלי.

תיאור: בשיעור זה נציג את דגשי הצגת העסק לקונה ונעסוק בין היתר בהכנות המקדימות לפגישה, הכנת "סיבובי עסקים", תיאום ציפיות בין הקונה למוכר, וזיהוי סימני רצינות וקנייה.

יח' מס' 16 - טפסים, הסכמים, חוזים ועבודה בבלעדיות

נושאים: טפסים, הסכמים, חוזים ותבניות דוא"ל שימושיות בהם משתמש מתווך העסקים מול מוכרי וקוני עסקים, הסכמים למקרי שת"פ, פעילות מול רשתות מזכות והרחבה על נושא ייצוג עסק בבלעדיות.

תיאור: בשיעור חשוב זה נכיר מקרוב את כלל הטפסים, ההסכמים והחוזים שישמשו אותנו כמתווכי עסקים מן המניין. נבין את המאפיינים, המטרות והדגשים של כל אחד ואחד מהם ונלמד מהי הצורה והתזמון הנכון בשליפת הטפסים הרלוונטיים בעבודתו ובפעילותו השוטפת.

בחלק השני, נרחיב אודות הבלעדיות וכלל היתרונות והדגשים שבחתימתה.

יח' מס' 17 - מערכות ניהול דיוור ופרסום דיגיטאליות

נושאים: השימוש בתוכנת ניהול הלקוחות (CRM), היכרות עם תוכנת הדיוור "שלח מסר" ופלטפורמת לוח העסקים למכירה - "מונופולי".

תיאור: בשיעור זה נעמיק בתוכנת ניהול הלקוחות שאופיינה והותאמה על ידי רשת אנגלו סכסון ונבין כיצד לתפעל אותה ברמה נוחה ומקצועית.

בחלק השני, נארח את היזמים אסף שטרן וז'אן קלוד מקס, שיכירו לנו את הפלטפורמות היעילות שלהם לדיוור ופרסום - אותן על כל מתווך עסקים מקצועי להכיר.

יח' מס' 18 - כלים וטכניקות למשא ומתן

נושאים: מבוא למו"מ, מיומנויות וטכניקות אפקטיביות להובלתו וניהולו.

תיאור: בשיעור זה נארח את עוזי טל פלד ויחד איתו נעסוק בשלב המשא ומתן ונבין את כלל הדגשים והעקרונות הרלוונטיים לנושא: התנאים לקיומו, שיטות לניהול מו"מ טוב, אסטרטגיות וטכניקות נפוצות. נגדיר מהו מו"מ מוצלח ובאילו כלים שימושיים ישתמש מתווך העסקים כדי להשרות ביטחון בין שני הצדדים.

יח' מס' 19 - מו"מ מתקדם וגישור עסקי

נושאים: עקרונות לניהול המו"מ המתקדם וכלים פרקטיים נוספים להובלה.

תיאור: בשיעור זה, נמשיך עם עוזי טל פלד להכיר עקרונות חשובים נוספים, טעויות נפוצות בהליך והדרכים להימנע מהן, טכניקות אפקטיביות וגישות להובלה. נרחיב אודות תכונת האסרטיביות ונלמד את גישת תבה"ס. נצייד את מתווך העסקים בארגז כלים שימושי להצלחה על מנת שיוכל להתמודד בכל סיטואציה הדורשת גישור ומו"מ.

יח' מס' 20 - סגירת העסקה

נושאים: שלב סגירת עסקה, הסיבות הנפוצות לנפילת עסקאות והדרכים שבהן נוכל להתמודד איתן.

תיאור: בשיעור זה, המסכם את הליך התיווך, נרחיב אודות סגירת העסקה. נלמד על הליך זיכרון דברים ומתי נשתמש בו, נכיר תקלות נפוצות וסיבות לנפילת עסקאות בשלבים שונים בהליך ונקבל את כל הדגשים הנדרשים להשגת עמלת התיווך, הצלת עסקאות שנועדו לכישלון וקבלת תמורה הולמת עבור זמנך היקר.

יח' מס' 21 - להוביל בעוצמה

נושאים: שיעור העשרה - טעויות מגבילות נפוצות שאנשים עושים ואינם מודעים אליהם והטיפול בהן.

תיאור: בשיעור זה, יחד עם המאמן עוזי טל פלד נקבל מגוון טיפים שימושיים לשינוי הגישה לחיים לקראת היציאה לדרככם העצמאית כמתווכי עסקים:

זיהוי הפעולות שיוצרות הצלחה ושינויי הרגלים, חשיבות ההתחייבות, המיקוד והבנת נק' המבט של הלקוח, חשיבות התקשורת, התכנון המקדים, שאילת השאלות כמפתח להצלחה וההערכה העצמית.

יח' מס' 22 - פרופיילינג בתיווך עסקים

נושאים: שיעור העשרה - על פענוח תווי ומיקרו הבעות פנים, שפת הגוף של כל אדם בו ניתקל במהלך חייו ועבודתנו כולל הדרכים הטובות ביותר ליצור עמו תקשורת הדדית ואפקטיבית וסגנונות תקשורת שונים.

תיאור: בשיעור חשוב זה, נארח את איתן שגב- הפרופיילר, שיכיר לנו את מקצוע הפרופיילינג ונקבל את כל הטיפים לאינטראקציה אפקטיבית עם כל לקוח. נלמד על עקרונות ליצירת רושם ראשוני וחיבור, דון על סגנונות התקשורת השונים והדרכים בהם נוכל לפענח ולשפר את שפת הגוף שלנו ושל סובבינו.

נעבור על סוגי וניתוח פנים, לחיצות ידיים, 8 העקרונות לרושם ראשוני חיובי, "נאום המעלית", הסבר חשיבות המיומנות בפרופיילינג וחשיבותו עבור מתווכי העסקים כגון: חיבור עם לקוחות, קולגות וכדומה.

יח' מס' 23 - סינרגיה ארגונית בתיווך עסקים

נושאים: שיעור העשרה - כלים מנחים וטיפים בנושא הסינרגיה הארגונית וחיזוקה.

תיאור: בשיעור זה נארח את ד"ר רמי בן ישי שילמד אותנו על נושא "הסינרגיה הארגונית", ישנה את התפיסה שלנו בנוגע לכל לקוח או קולגה ויתן לנו לא מעט טיפים לשיפור הסינרגיה בכל עסקה ואינטראקציה שהיא.

נעמוד על מהי סינרגיה ארגונית ויחסי גומלין, נלמד דפוסים עיקריים והשימוש בהם, ייחודיות השיטה ויתרונותיה, אויבי הסינרגיה, הטיפים ליצירת סינרגיה מנצחת.

יח' מס' 24 - כלים נוספים למתווך העסקים

נושאים: כלים נוספים פיתוח המיומנויות הנדרשות למתווך המצליח וטכניקות נוספות לשיפור התנהלותו.

תיאור: בשיעור זה נרחיב אודות החשיבות שבתכונות ניהול הזמן, ביצוע בדיקות רקע, יצירת שיטת עבודה ובקרה עצמית, שיפור הבטחון העצמי, השכנוע והעברת המסרים ונקבל מגוון עקרונות להצלחה מרבית בתחום.

יח' מס' 25 - יוצאים לדרך

נושאים: אפשרויות בעבודת התיווך וקווים מנחים לתחילת הדרך.

תיאור: לסיכום הקורס, נקבל את כל הדגשים החשובים לפתיחת עסק תיווך העסקים ובניית המותג שלכם כמתווכי עסקים. נרחיב אודות אפשרויות הפרנסה שלכם מהתחום, ונקבל את כל המידע אודות אפשרות שיתוף פעולה ועבודה עם רשת אנגלו סכסון. נחשוף את שיטת העבודה של רשת אנגלו סכסון ונמחיש את תוכנית קליטת מתווך העסקים המתחיל ברשת.

רשימת וובינרים

- וובינר עבודה כמתווך עסקים אפשרויות** כעצמאי /או ברשת אנגלו סכסון /אפשרויות שיתוף פעולה, מענה על שאלות ותשובות חופשיות על כל נושאי הקורס. הכנה למבחן סיום מעבר על בחני הקורס.
- וובינר רשתות זכיינות:** עבודה מול רשתות, אירוח מרצה ממטה של רשת מובילה , אירוח עו"ד מומחה מענה על שאלות ותשובות.
- וובינר פרסום ושיווק עסקים למכירה,** איך מגייסים עסקים למכירה, כתיבת והעלאת מודעות, טיפול בעסקים למכירה מענה על שאלות ותשובות.
- וובינר ניתוח דוחות פיננסיים והערכות שווי,** הכנת עסק למכירה, מעבר על דוחות פיננסיים , הערכות שווי, מענה על שאלות ותשובות.

*הוובינרים יתקיימו על פי הלו"ז המפורסם באתר.
*יתכנו שינויים בנושאי וזמני הוובינרים.

תחילת עבודה כמתווך עסקים - פגישות רשות בכיתות אנגלו סכסון

פגישה מספר 1 : נושא: משפך הלידים/ מענה וטיפול במוכרים וקונים.

חלק 1: שו"ת בנושאי הקורס,

חלק 2: מרצה/מאמן בכיר בתחום המכירות

חלק 3: תחילת עבודה כמתווך עסקים בנושא מערכת ניהול לקוחות. נתרגל מענה ללידים ממשפך הלידים, נדבר עם קונים ועם מוכרים וניצור פגישות ונעדכן בתוכנת ניהול הלקוחות.

פגישה מספר 2 : נושא: עבודה עם מערכות ניהול ודיוור לקוחות.

חלק 1: שו"ת בנושאי הקורס,

חלק 2: מרצה/מומחה בכיר בתחום המערכות האלקטרוניות.

חלק 3: קבלת יוזר למערכות ותרגול מעשי. מעבר על קטגוריות עיקריות כגון "עסקים למכירה", לידים קונים, קביעת משימות ופגישות בלוח שנה, סיבובי עסקים לקונים, עדכונים במערכות. תרגול הכנת ניזולטר ואוטומציות למשלוח אסאמאסים וניולזטר.

פגישה מספר 3 : נושא: הטיפול במודעות עסקים למכירה.

חלק 1: שו"ת בנושאי הקורס.

חלק 2: מרצה אורח מומחה בכתיבת וניסוח מודעות מנצחות לעסקים למכירה.

חלק 3: קבלת יוזר לפלטפורמת פרסום עסקים למכירה, ותרגול מעשי. הכנת מודעות אמיתיות והעלאתן לפרסום בלוח עסקים למכירה ובלוח עסקאות חמות של אנגלו סכסון.

פגישה מספר 4 : נושא: עבודה מול רשתות זכיינות.

חלק 1: שו"ת בנושאי הקורס.

חלק 2: מרצה אורח מומחה בתחום רשתות זכיינות.

חלק 3: מעבר על הסכם זיכיון לדוגמא, מעבר והסבר על מסמך ה-F D D, מרצה אורח רשת מובילה והצעות עבודה מולה, איפיון זכיון וחיפוש עסקה מתאימה.

*הפגישות יתקיימו על פי הלו"ז המפורסם באתר.

*יתכנו שינויים בנושאי זמני הפגישות.