בס"ד

קורס הכשרה להפקת תוכניות לבתי ספר יסודיים

מבנה הקורס 6 **:**מפגשים | **קהל יעד :**יזמות, נשות חינוך, סמינריסטיות המעוניינות להשתלב בשוק הפקת התוכניות אך בשל עסוקים נוספים\ חוסר יכולת להשקיע מחפשות מענה מהיר וכלים יישומיים במיידי.

הקורס נועד לתת מענה לבנות לצאת לדרך במהירות, מצוידות בכל הכלים הבסיסיים והידע הדרוש, בסיום הקורס יכולה כל תלמידה לצאת עם תוכנית כתובה מוכנה לפעולה וידע ישים במיוחד לצאת מיד לדרך בס"ד.

מבנה הקורס:

מפגש 1: היזם שבפנים – כדאיות ומשאבים

במפגש זה נניח את היסודות העסקיים של המיזם.

- **ניתוח משאבים קיימים :**מיפוי חוזקות אישיות, חומרים קיימים, קשרים וציוד.
- **ניהול סיכונים ועלויות :**מתוך המשאבים הנדרשים ליצירת תוכנית, מה אני מייצרת בעצמי (In-house)מול שירותים עליהם אצטרך לשלם (מיקור חוץ).
- **מודל רווחיות :**חישוב "נקודת איזון" – כמה תוכניות עלי למכור כדי להתחיל להרוויח.

מפגש 2: המנוע היצירתי – מפיתוח רעיון לקונספט

מעבר מעולם המחשבות למוצר מוגדר.

- **חשיבה יצירתית :**טכניקות לפיתוח רעיונות מקוריים שעונים על צורך אמיתי במערכת החינוך.
- **ה"לב" של התוכנית :**הגדרת המסר המרכזי (The Big Idea) וזיקוק הייחודיות של התוכנית מול המתחרים.
- **התאמה פדגוגית :**איך להפוך רעיון מופשט לפעילות שמתאימה לגיל היסודי.

מפגש 3: התכנון המפורט – כתיבת התוכנית הלכה למעשה

הפיכת הקונספט לחוברת עבודה ותוכנית פעולה.

- **מבנה התוכנית :**מטרות, רציונל, ופירוט המערכים (פתיחה, גוף הפעילות, סיכום).
- **ניהול זמן ולו"ז :**תכנון זמנים ריאלי בתוך דקות התוכנית.
- **לוגיסטיקה :**רשימת ציוד מפורטת לכל שלב בתוכנית.
- הצבת יעדים ותאריכים ותכנון נכון של הפקת התוכנית עד הקטן שבפרטים.

מפגש 4: מעטפת ההפקה – טכנולוגיה, כוח אדם ותמחור

הצדדים הטכניים והניהוליים של ההפקה.

- **אולפן ועריכה :**עקרונות בסיסיים בהפקת וידאו וגרפיקה לתוכנית (מה חשוב שיהיה מקצועי, איפה אפשר והאם כדאי לחסוך).
- **ניהול עובדים :**איך מתנהלים מול ספקים או צוות הפעלה (תיאום ציפיות, יחסי עבודה, הצבת דד ליינים).

- **תמחור נכון :**איך קובעים מחיר לבית הספר ומה כולל המחיר (ביטוח, חומרים, נסיעות).

מפגש 5: שיווק ויצירת קשר – איך מגיעים לרכזות, מנהלות?

בניית השם והמותג בשוק בתי הספר.

- **אסטרטגיית שיווק :** מיילים, רשימות תפוצה, טלפונים ועוד... איפה וכמה מומלץ להשקיע
- **שיחות מכירה:** איך אני גורמת ללידים להפוך ללקוח?
- **שיווק חכם גם אחרי שירדתי מהבמה:** שימור קשר עם בתי הספר\ הרכזות

מפגש 6: יציאה לשטח – מהתאוריה לביצוע

התנהלות מקצועית וביטחון עצמי במפגש עם המערכת.

- **התנהלות מול בתי ספר :**קודים של התנהגות בתוך בית ספר, קבלת הערות והארות ע"י הצוות וכו'.
- **ביטחון בשטח :**איך להתגבר על פחד קהל ולנהל קבוצה, להיות נוכחת על הבמה.
- **סיכום הקורס :**משוב וצעדים ראשונים ליציאה לשוק כבר מחר בעז"ה.