



ATHENA

אקדמיית רו"ח של ישראל

קורס לימודי תעודה מקוון בנושא: "מיתוג ושיווק המשרד"

מועדי הקורס:

20.6.23-1.8.23



לשכת רואי חשבון בישראל

Institute of Certified Public
Accountants in Israel

نقابة مدققي الحسابات في إسرائيل





חברות וחברים יקרים,

במסגרת תוכנית הלימודים של האקדמיה, מוצע בזאת לחברי הלשכה קורס לימודי תעודה מקוון בנושא: "מיתוג ושיווק המשרד".

תכני הקורס ומטרותיו:

אחד האתגרים הגדולים שניצבים משרדי ראיית החשבון הוא נושא השיווק, מצד אחד יש הרבה מגבלות חוקיות בנושא איך ומה מותר לשווק. מהצד השני קשה לגייס בתחומנו לקוחות כתוצאה מפרסומת ברשתות אלא התחום שלנו עובד בעיקר לפי יכולת מקצועית. מטרת קורס זה היא להקנות ללומדים כלים מעשיים כיצד להפוך את המשרד שלהם כמותג בעיני הלקוחות הפוטנציאליים. סדר השיעורים בנוי בצורה כזו שקודם כל התלמידים יבינו קצת מושגים מעולם המיתוג והעיצוב הגרפי. לאחר מכן יבינו לאן הם מכוונים (איזה סוג לקוחות הם רוצים להתמחות בהם: חברות, עוסקים עמותות ועוד), יבנו חזון ילמדו כיצד לתעדף משימות חשובות, הגדרת מטרות וכו'... בהמשך ילמדו לבנות את השיווק הנכון כדי להביא את הלקוחות המתאימים ביותר אליהם למשרד, על ידי שימוש נכון ברשתות החברתיות ועמידה בכל כללי האתיקה המקצועיים של הלשכה.

הקורס יפתח **ביום ג', 20.6.23, בשעה 16:00** ויתקיים על פי הלוח המצוין בתוכנית, **באופן מקוון**. הקורס יועבר לרואי חשבון חברי לשכה ולמשתתפים חיצוניים.

מידע אודות תוכנית הקורס מצורף בחוברת זו.

מתכונת הקורס:

6 מפגשים שבועיים, בסה"כ - 18 שעות אקדמאיות. המפגש השבועי ייערך באופן מקוון, בהתאם למועדים בסילבוס.

תעודה:

למסיימי הקורס תוענק תעודת גמר מטעם **ATHENA אקדמיית רו"ח של ישראל**, כפוף להשתתפות ב-4 מפגשים לפחות מתוך 6 מפגשים. הזכאות לתעודה מותנית בנוכחות של 80% מתוך מפגשי הקורס.

הרשמה:

המעוניינים להצטרף לקורס, מתבקשים להירשם באמצעות אתר הלשכה www.icpas.org.il

מועד פתיחת הקורס:

יום ג', 20.6.23, בשעה 16:00, הקורס יתקיים במתכונת דיגיטלית. קישור לוובינר יישלח סמוך למועד הפתיחה.

דמי השתתפות:

חבר לשכה - **600** ₪ לא חבר לשכה - **1,000** ₪.
300 ₪ לרו"ח צעירים עבור הקורסים ב-3 שנות החברות הראשונות בלשכה.
300 ₪ לפנסיונר.

דמי ביטול: הודעות על ביטול השתתפות תתקבלנה בכתב למייל: liron@icpas.org.il עד לתאריך **18.6.23**.

ברצוני להודות למרכז האקדמי, **ניב נשיא**, רו"ח, על הריכוז האקדמי, בניית הדגשים והתכנים ותרומתו הרבה להצלחת הקורס.

בכבוד רב,

חן שרייבר, רו"ח
נשיא לשכת רואי חשבון בישראל



תוכנית הקורס: "מיתוג ושיווק המשרד"

ריכוז אקדמי: רו"ח ניב נשיא

שם המרצה*	הנושא	המועד
1	מר חן שרייבר , רו"ח - נשיא הלשכה	20.6.23 יום ג' 16:00-16:10
	מר דני ברנדה , יועץ אסטרטגי לחברות רשויות ועסקים. מוביל פרויקטים בתחומי שיווק תקשורת ונגזרותיהם: אסטרטגיה, מיתוג, פרסום, קריאייטיב ומדיה	16:10-19:00
2	מר ניב נשיא , רו"ח	27.6.23 יום ג' 16:00-19:00
	הצבת מטרות למשרד החדש - מטרות כלכליות, בניית חזון עסקי - מה תרצו שיהיה במשרדכם? עם אלו לקוחות אתם רוצים לעבוד - ובכלל איך תדעו מה מתאים לכם? ינתנו טיפים מקצועיים הרלוונטיים למשרד. ניהול זמנים - ככל שהמשרד גדל, המשאב הזה יהיה היקר ביותר עבורכם לכן עליכם לדעת בדיוק איך לייעל את הזמן שלכם על מנת להפיק את המרב!!	
3	מר עידן צפריה , רו"ח, עו"ד	11.7.23 יום ג' 16:00-19:00
	כללי פרסום של הלשכה - מה מותר ומה אסור?	
4	מר ארד סימון , רו"ח - גזבר הלשכה ויו"ר ועדת הצעירים	18.7.23 יום ג' 16:00-19:00
	מכירה וסגירת לקוח - כלים מעשיים בגיוס לקוחות	
5	מר בן ג'ראסי , מנכ"ל אמרנה דיגיטל בע"מ	25.7.23 יום ג' 16:00-19:00
	פרסום וקידום נכון לינקדין פייסבוק אינסטגרם וטיקטוק כולל כתיבת תוכן מקצועי, איך הרשתות החברתיות עובדות? מה האלוגריתם שלהם מחפש? כיצד מקדמים ובודקים אם התוכן שלנו מספיק איכותי?	



<p>1.8.23 יום ג' 16:00-18:00</p>	<p>כלים מנטאליים להצלחה בעסקים: ראפור - כלי רב עוצמה לבנית אמון בקרב לקוח פוטנציאלי, איך עושים את זה נכון? התמודדות עם התנגדויות בפגישת מכירה - נלמד לבדוק את הצרכים האמיתיים והבלתי מסופקים של הלקוח שיווק עצמי - איך עושים את זה נכון בתחומנו? נלמד את 4 השאלות שהלקוח שואל את עצמו בבואו לבחון האם לעבור משרד.</p>	<p>גב' עירית נשיא, רו"ח</p>	<p>6</p>
--	--	------------------------------------	-----------------

* יתכנו שינויים בשמות המרצים או בסדר הופעתם. פתיחת הקורס מותנית במספר מינימלי של נרשמים.
 ** תיתכן גלישה בשעות ההרצאות של כל אחד מהדוברים (עד רבע שעה) וזמן סיום המפגש עשוי להתארך.