



ATHENA

אקדמיית רו"ח של ישראל

קורס לימודי תעודה מקוון בנושא:

"כלים במיתוג ושיווק משרדים"

מועדי הקורס:

9.9.2024 - 14.10.2024



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: "כלים במיתוג ושיווק משרדים".

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.

קהל יעד – רואי חשבון עם תיק לקוחות פעיל של 15-20 לקוחות ויותר שרוצה לגדול ולהתפרנס מתחום זה.

מועד פתיחת הקורס:

הקורס יפתח **ביום ב', 9.9.2024, בשעה 11:00** ויתקיים על פי הלוח המצוין בתוכנית, **באופן מקוון**. הקורס יועבר לרואי חשבון חברי לשכה ולמשתתפים חיצוניים. **קישור לוובר יישלח סמוך למועד הפתיחה.**

מידע אודות תוכנית הקורס מצורף בחוברת זו.

מתכונת הקורס:

6 מפגשים שבועיים, בסה"כ - 19 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

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 **8.9.24**.

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: "כלים במיתוג ושיווק משרדים"

ריכוז אקדמי: רו"ח ניב נשיא

המועד	הנושא	שם המרצה*	
9.9.24 יום ב' 11:00-11:10	עדכוני נשיא הלשכה רו"ח חן שרייבר	מר חן שרייבר , רו"ח - נשיא הלשכה	1
11:10-13:30	<ul style="list-style-type: none"> הצבת מטרות למשרד החדש - מטרות כלכליות בניית חזון עסקי - מה תרצו שיהיה במשרדכם? עם אלו לקוחות אתם רוצים לעבוד - ובכלל איך תדעו מה מאתים לכם? איך לדאוג שאיש השיווק מספר 1 בארגון (הלקוח) יהיה מרוצה ויביא עוד לקוחות בעזרת בקורות יעילות! יתנו 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 המירב!! 	מר ניב נשיא , רו"ח	
16.9.24 יום ב' 11:00-13:30	כללי פרסום לרואי חשבון: <ul style="list-style-type: none"> נכיר את המקורות החוקיים של כללי הפרסום. נלמד באילו אופנים ניתן לפרסם ובאילו אסור. נלמד מה התוכן שאותו מותר להציג בפרסום ואיזה תוכן אסור לציין. נקבל כלים שנוכל להשתמש בהם כדי לבחון האם פרסום מסוים הוא מותר או אסור. 	מר עידן צפריר , רו"ח ועו"ד	2
23.9.24 יום ב' 11:00-13:30	- כלים מעשיים בגיוס לקוחות.	מר ארד סימון , רו"ח	3
30.9.24 יום ב' 11:00-13:30	<ul style="list-style-type: none"> חשיבות השיווק לרואי חשבון - מיתוג, חשיפה וייחודיות במקצוע תחרותי. מהי בינה מלאכותית ותפקידה בשיווק ויצירת תוכן רלוונטי. הכרת מודלים שונים של בינה מלאכותית וכיצד לבחור את הכלי המתאים. מהו פרומפט ועקרונות לבניית פרומפטים אפקטיביים. יצירת תוכן איכותי באמצעות בינה מלאכותית: - כתיבת תוכן שיווקי: מאמרים, פוסטים, סקריפטים לסרטונים - אוואטרים דיגיטליים ויצירת תוכן וידאו מהיר - ביצוע מחקרי אשטגים ומגמות רלוונטיים. התאמת סגנון הכתיבה של הבינה המלאכותית למותג ולסגנון האישי יתרונות. 	גב' שרה צרפתי-כהן , עו"ד	4



	• אתגרים וסוגיות אתיות בשימוש בבינה מלאכותית לשיווק.		
7.10.24 יום ב' 11:00-13:30	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.	גב' עירית נשיא , רו"ח	5
14.10.24 יום ב' 11:00-13:30	איך למכור ב-2024 לשנות את תפיסה של שיחת מכירה, מה מתאים היום, איך לנתב אנרגיה גבוהה בשיחת מכירה, איך לייצר סגירה בשיחות מכירה אחת?	מר רועי מנדלמן , מייסד מכון הכושר למכירות	6

* 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.