

אוניברסיטת חיפה, סמסטר א' תשפ"ה

חשיפה ליזמות מס קורס 193.1312 – BA

יום ד' 15:50 – 16:40

מרצה: ד"ר משה שביט דוא"ל: mshavit2006@gmail.com

יום/שעת קבלה: בתאום מראש, בימי ד 12:00

סוג הקורס: שיעור (מצגות אורחים) בזום בלבד

דרישות קדם: ללא

נ"ז: 1 (שעת הרצאה אחת בשבוע)

מטרות הקורס

- בסיום הקורס יוכלו הסטודנטים לתאר את המושגים הבסיסיים ביזמות (באופן כללי ובהקשר ליישומים שונים שנעשו בפועל).
- הסטודנטים יוכלו לנתח את הפעילות היזמית של יזמים שונים ביחס לתהליך היזמות
- הסטודנטים יוכלו לבצע התבוננות אישית ולבחון את רצונם להיות יזמים
- **כל השיעורים יוקלטו ויונגשו לסטודנטים. כל השיעורים בזום**

תיאור הקורס

יזמים וחברות הזנק נמצאים בחוד החנית של ההתפתחות האנושית והם אחראים על פריצות הדרך הגדולות של חיינו בתחומי האנרגיה, הרפואה התקשורת וגם בתחומים חברתיים. הקורס יכלול הרצאות של מספר מרצים אורחים מתחומי היזמות השונים. בסיום הקורס הסטודנטים יבינו את המרכיבים הבסיסיים של התהליך היזמי ואת המאפיינים של יזמים. כמו כן ישמעו הסטודנטים תיאורים על הקמת מיזמים שהצליחו ונכשלו.

במהלך הקורס נסקור את התהליך היזמי ממספר היבטים, כגון:

- מאפייני היזם
- מהו רעיון טוב? כיצד לבצע בדיקת היתכנות
- מודלים עסקיים למיזמי הזנק
- התהליך היזמי
- גיוס הון
- הגנה על קניין רוחני
- מיזמים חברתיים
- יזמות בתעשייה וברפואה
- נציגי חממות ונציגי רשות החדשנות
- הצוות והסכם המייסדים

ספרות:

- Christensen, M. C, Hall, T., Dillon, K., Duncan, D. S., (2016). Know your customers' "Jobs to be Done", HBR, PP. 56-62
- Blank, S. and Dorf, B. (2012), "The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company", K&S Ranch Inc.
- Osterwalder, A. et al (2014), *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*, Wiley

הציון יתבסס על:

- סיכום קצר, אישי, לגבי 3 הרצאות (45% כל סיכום)
 - הגשה עד שבוע לאחר ההרצאה לפי פורמט (חובה להשתמש בפורמט זה) שיועלה למודל
 - דחיה אפשרית לחיילים זכאים עד שבועיים מהרצאה
 - הסיכומים יועברו גם למרצה כמשוב
- נוכחות אקטיבית בפורום הקורס – 10%
- נוכחות פיסית 80% בהרצאות רצוי מאד במצלמות פתוחות
- חיילים במילואים ארוכים זכאים יקבלו אישור משתתף גם ללא נוכחותם

Update: Oct 2024