



בית הספר לניהול וכלכלה
המסלול ליזמות, תשפ"א

פרקטיקום ביזמות - התנסותי			שם הקורס בעברית
Practicum in Entrepreneurship - Experiential			שם הקורס באנגלית
קורס חובה/בחירה חובה המסלול יזמות	תואר ראשון	סמסטר ב תשפ"א	
שעות שבועיות: 2 ש"ס	היקף נ"ז: 2 נ"ז		
שעת קבלה לאחר השיעור בתיאום מראש	מייל anatgo@mta.ac.il	טלפון	שם המרצה ענת גולדשטיין

פרטי הקורס

מחקרים מראים כי למידה יזמית אפקטיבית מחייבת התנסות מעשית בתהליך היזמי. במסגרת זו יפתח הסטודנט חשיבה ומומנויות יזמיות, החשובות להצלחה בעולם היזמות בפרט, ובעולם העסקי בכלל. הסטודנטים יעבדו בצוותים לפיתוח סטארט-אפ בשלבי הראשונים.	תקציר בעברית
Research shows that traditional teaching methods contribute only to a limited extent to student entrepreneurship learning , and that experiencing the entrepreneurial process is needed in order to succeed in the entrepreneurial ecosystem and business world. In this course, students will work in teams, and develop entrepreneurial mindset and skills, through experiencing an entrepreneurial process in teams. Students will work in teams to develop an early stage start-up.	תקציר באנגלית

דרישות קדם	כל קורסי החובה במסלול ליזמות
מטרות/יעדי הקורס	מטרת הקורס היא התנסות הסטודנטים בתהליך יזמי של איתור הזדמנויות והפיכת רעיון למיזם חדש בשלבים ראשוניים. כל זאת, תוך פיתוח חשיבה והתנהגות יזמיים, ויישום בעבודת צוות יזמית.
תיאור תמציתי של הקורס	התנסות בתהליך הקמת מיזם חדש בשלבי הראשונים. סטודנטים יידרשו ליישם את הכלים והידע שרכשו במסגרת המסלול ליזמות. הסטודנטים יעבדו על מיזם עצמאי שלהם תוך קבלת הדרכה פרטנית וליווי ממנטורים מקצועיים ומהמרצה, משלב הרעיון, דרך פיתוח המוצר ועד לשלב שיווק ראשוני.
שיטת ההוראה	הלמידה תיעשה לפי מודל (Rae, 2013) Opportunity-centered process ללמידה התנסותית יזמית. הלמידה תיעשה בהוראה בכיתה ובמפגשים של הצוותים עם מנטורים ועם המרצה.
דרישות הקורס/מטלות	השתתפות חובה בכל מפגשי הלמידה בקורס – הקבוצתיים והצוותים 3 מטלות אמצע מצגות סיום * חובה לקרוא את תקנון הלימודים המופיע באתר המכללה
הרכב הציון	25% מטלה צוותית 1 – Lean Canvas 25% מטלה צוותית 2 – Go-To-Market 10% מטלה אישית 3 - "היבטים משפטיים" 40% מטלת סיום 4 - מצגות סיום – משוב מנטורים ומשוב עמיתים
נוכחות	נוכחות חובה בכל המפגשים. אי הגעה לכל מפגש כיתתי וצוותי, כולל מפגשים עם המנטורים, תגרור הפחתת 3 נקודות מהציון הסופי על כל אי הגעה למפגש. נוכחות והשתתפות פעילה במפגשים יסייעו במידה רבה מאוד להצלחה בקורס.

תכנית הקורס - נושאי הלימוד לפי שבועות

שבוע	נושא	מבנה שיעור / מטלה
שבועות 1-2	חשיבה יזמית והתנהגות יזמית. התהליך היזמי. Product / Market Fit מודל עסקי למיזם חדש Lean Canvas	מקורות קריאה: (1), (2), (3) רשימות צפייה: 2 סרטוני חובה. סיעור מוחות וגיבוש צוותים. חלוקת תפקידים בצוות.

<p>מטלה 1 להגשה - בצוות: Lean Canvas</p> <p>חקר שוק - Product – Market Fit</p> <p>בניית Lean Startup Canvas למיזם החדש</p>	<p>עבודה בצוותים.</p> <p>פגישות צוותים עם ענת.</p> <p>פגישות צוותים עם מנטור מקצועי</p> <ul style="list-style-type: none"> • מקורות נוספים לחקר שוק ספציפי למיזם החדש • Lean Canvas – סיעור מוחות 	<p>שבועות</p> <p>3-6</p>
<p>מקורות קריאה: (4), (5)</p>	<p>הרצאת אורח – יזם</p> <p>הרצאת אורח – מסע לקוח.</p>	<p>שבוע</p> <p>7</p>
<p>מטלה 2 להגשה - בצוות: Go-To-Market</p> <p>חומרים שיווקיים לפגישות משקיעים</p> <p>Mock-up בסיסי למוצר / שירות החדש</p> <p>קמפיין A/B ראשוני בפייסבוק – תיקוף לקוחות</p>	<p>עבודה בצוותים.</p> <p>פגישות צוותים עם ענת.</p> <p>פגישות צוותים עם מנטור מקצועי</p> <ul style="list-style-type: none"> • חומרים שיווקיים One pager • כלים לבניית Mock-up 	<p>שבועות</p> <p>8-11</p>
<p>מקור קריאה: (6)</p> <p>מטלה 3 להגשה - אישי: היבטים משפטיים</p> <p>סיכום הרצאת האורח ומקור קריאה</p>	<p>הרצאת אורח –</p> <p>היבטים משפטיים בהקמת סטארט-אפ</p>	<p>שבוע</p> <p>12</p>
<p>משוב מנטורים ומשוב עמיתים</p>	<p>מטלת סיום - מצגות סיום: תהליך העבודה, סיכום חומרים שיווקיים, אב-טיפוס מוצר, PIVOT Lean Canvas</p>	<p>שבוע</p> <p>13</p>

* היות ומדובר בקורס מעשי, חלק מהשיעורים לא יתקיימו בכיתה. ייתכנו שינויים בלוח-הזמנים.

רשימת קריאה - חובה:

1. Bolton, D. L., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. Education and Training.
2. Blank, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. Harvard business review, 91(5), 63-72.
3. Blank, S. (2012). The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. BookBaby. Ch 3
4. Blank, S. (2012). The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. BookBaby. Ch 8-9
5. Rosenbaum, M. S., Otolara, M. L., & Ramírez, G. C. (2017). How to create a realistic customer journey map. Business Horizons, 60(1), 143-150.
6. Mouratova E. STARTUP LAW: A Legal Guide for Entrepreneurs Working on a Startup Venture. Kindle Edition, Ch 1

רשימת צפייה - חובה:

BMC <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s&t=13s>

Lean Canvas <https://www.youtube.com/watch?v=pvIN9STpzCQ>

רשימת קריאה – רשות:

1. Crane, F. G. (2012). Marketing for entrepreneurs: Concepts and applications for new ventures. Sage Publications. Ch. 1-3, 8.
2. Miller, D. (2011). Miller (1983) revisited: A reflection on EO research and some suggestions for the future. Entrepreneurship theory and practice, 35(5), 873-894.
3. Mueller, S., Volery, T. and von Siemens, B. (2012), What Do Entrepreneurs Actually Do? An Observational Study of Entrepreneurs' Everyday Behavior in the Start-Up and Growth Stages. Entrepreneurship Theory and Practice, 36, 995–1017.
4. Reis, E. (2011). The lean startup. New York: Crown Business, 27.
5. Terjesen, S., Hessels, J., & Li, D. (2016). Comparative international entrepreneurship: A review and research agenda. Journal of Management, 42(1), 299-344.
6. Eyal, N. (2014). Hooked: How to build habit-forming products. Penguin.

רשימת צפייה – רשות:

BMC <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

Lean Startup <https://www.youtube.com/watch?v=fEvKo90qBns>

*רשימות קריאה נוספות - ספציפיות לכל מיזם – יינתנו במהלך הפרקטיקום.