

תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס

סמסטר 1 שנה 2024



בית ספר: בית ספר אדלסון ליזמות B.A

יזמות, יצירתיות וחדשנות מ-0 ל-1 - מצטי

מרצים/ות:

ד"ר יוסף מערבי myossi@runi.ac.il

עוזרי/ות הוראה:


גב' סנדרה סגל sandra.segal@post.runi.ac.il

מספר הקורס:	3918	סוג הקורס:	בחירה	שעות שבועיות:	3	נקודות זכות:	3
דרישות הקורס:	עבודה מסכמת	קוד קבוצה:	241391800	שפת לימוד:	עברית		

תנאי קדם

במידה ולמדת את אחד מהקורסים הרשומים מטה, בעלי תוכן זהה, לא תוכל להירשם לקורס יזמות, יצירתיות וחדשנות מ-0 ל-1 - מצטי (3918) :

3687 - יזמות, יצירתיות וחדשנות מ-0 ל-1 - מצטיינים

נושאי הקורס 

"Some people want it to happen, some wish it would happen, others make it happen" / Michael Jordan

"Everything around you that you call "life" was made up by people that were no smarter than you - and you can change it - you can influence you can build your own things that other people can use...". / Steve Jobs

הקורס מספק לסטודנטים את נקודת הכניסה אל עולם היזמות, וכולל מפגשים שבועיים, דיונים אינטראקטיביים, למידה מבוססת פרויקטים והרצאות אורח של יזמים ודמויות מובילות מהתעשייה. הקורס נועד להקנות ידע והיכרות מעמיקה עם הטרמינולוגיה של התחום בישראל ובעולם, התהליכים השונים בעשייה היזמית, השחקנים המרכיבים את האקוסיסטם ועוד. הנושאים שיכוסו בקורס זה כוללים בין השאר: היבטים שונים ואתגרים שונים של יזמים, פיתוח רעיונות ותיקוף שלהם, אסטרטגיה, בניית תכנית עסקית, הבנה של מודל עסקי, ומתודולוגית ה lean start-up.

הקורס מקביל לקורס המבוא במסלולי היזמות השונים, אך כולל מספר מרכיבים ייחודיים:

- למידה בקבוצה קטנה (כ- 20 סטודנטים של תכנית המצטיינים בלבד)
- למידה בכיתה המערבת מספר מסלולים ומאפשרת הן את העמקת רשת הקשרים והן תרגול עבודה בצוותים בינתחומיים
- פעילויות מיוחדות, לרבות בהשתתפות הסטודנטים, במהלך הקורס (שילוב אלמנטים של סטודיו)
- עבודה על פרויקט יזמי בצוותים בליווי מנטורים מהתעשייה

צוות הקורס

ד"ר יוסי מערבי, דיקן בי"ס אדלסון ליזמות, ראש תכנית המצטיינים ומרצה מוביל בקורס

התכנית מנוהלת על ידי ד"ר יוסי מערבי, מייסד-משותף ודיקן בית ספר אדלסון ליזמות באוניברסיטת רייכמן, המרכז הבינתחומי, הרצליה.

בנוסף לתפקידו בביה"ס ליזמות, ד"ר מערבי הוא פרופסור אורח בביה"ס למימון וניהול בפרנקפורט, ובאוניברסיטה הטכנולוגית של דרמשטט. ד"ר מערבי הוא בוגר תכנית המצטיינים "אמירים" של האוניברסיטה העברית, ובעל דוקטורט במסלול הישיר למצטיינים באוניברסיטת תל אביב, שם זכה 4 שנים ברצף במלגת הנשיא והרקטור. מחקריו מתמקדים בקבלת החלטות, משא ומתן, יצירתיות וחדשנות. לצד מחקר אקדמי, הוא גם מחברם של שני ספרי ילדים וספר על משא ומתן. בנוסף, ד"ר מערבי הוא בעל ניסיון רב בתחום היזמות והניהול כיום וכיועץ לחברות ישראליות מובילות.

[/https://www.yossimaaravi.com](https://www.yossimaaravi.com)

נב' סנדרה סגל - עוזרת הוראה ויועצת אקדמית לפרויקטים

נב' סנדרה סגל היא פסיכולוגית התפתחותית. היא בעלת M.A בחוג לפסיכולוגיה במכללה האקדמית תל-אביב יפו, וכן B.A. בפסיכולוגיה וניהול ו-M.B.A. (שניהם בהצטיינות) בתכנית המצוינות במחקר, בהתמחות בשיווק והתנהגות צרכנים, מאוניברסיטת בן גוריון.

בארבע השנים האחרונות היא שימשה כמנהלת מעבדה וחוקרת במעבדת המחקר של ד"ר יוסי מערבי, דיקן בי"ס אדלסון ליזמות באוניברסיטת רייכמן. תחומי המחקר שלה כוללים פסיכולוגיה חברתית, קבלת החלטות ופסיכולוגיה של הילד והוריו. מחקריה פורסמו בכתבי העת הבינלאומיים: Frontiers in public health, Personality and Individual Differences, Journal of Vocational Behavior. בעברה עבדה כמנהלת קהילות ב SAP, והייתה קצינה בחיל האוויר.

[/https://www.linkedin.com/in/sandra-segal-925b87129](https://www.linkedin.com/in/sandra-segal-925b87129)

לוח מפגשים

ימי ג, 13:45 עד 16:30 (שימו לב, לפי המערכת הרשמית השיעור הוא עד 16:15, אך בפועל הוא יימשך עד 16:30)

שבוע	תאריך	נושא	מטלות
1	19.12	<p>"יזמות – כל מה שרציתם לדעת ולא היה לכם את מי לשאול"</p> <p>או - מבואות:</p> <ul style="list-style-type: none"> מבוא לקורס מבוא ליזמות מרצה אורח 	<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> מילוי "שאלון יזמות" מילוי טבלת היכרות בלייב ב-Airtable <p><u>שיעורי בית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> תארו את עצמכם ב 10 מילים או פחות הכינו הצגה בלתי נשכחת של עצמכם בדקה אחת צפייה בשיחת TED על Flow
2	26.12	<p>"כשמתחננים צריך לדעת ממי להתגרש"</p> <p>או - בניית צוות</p> <ul style="list-style-type: none"> צוות – התיאוריה 	<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> היכרות עם עצמכם

<ul style="list-style-type: none"> • היכרות עם חבריכם שיעורי בית • אתגר FIVERR בצוותים (אנחנו מגרילים צוותים) 	<ul style="list-style-type: none"> • צוות – פרקטיקה <p>מצגות סטודנטים</p> <ul style="list-style-type: none"> • הצגה בלתי נשכחת 		
<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • סדנה ב IDEATION <p><u>שיעורי בית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • התחילו לחשוב על רעיונות למיזם שלכם 	<p>"איך מיזם נולד?" כמו תינוק. בהתחלה זה כואב... " (אגב, גם אחר כך...)</p> <p>מושגי יסוד בחדשנות:</p> <ul style="list-style-type: none"> • הזדמנויות במרחב היזמי • Technological innovations and revolutions • הרס יצירת: The "S curve" of innovation • Current Tech Trends: Discover the emerging opportunities <p>מושגי יסוד וכלים בהעלאת רעיונות יצירתיים:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ההיסטוריה של היצירתיות, התהליך היצירתי • "חומרי הגלם" של הרעיונות - Ideation resources • ארגז כלים וטכניקות לרעיונות - ideation toolkit 	2.1	3
<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ניתוח שוק בצוותים <p><u>שיעורי בית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • בנו צוותים עבור המיזם שלכם 	<p>"ואני לא מתחרה - אז אין לי מתחרים" (מי אמר אני / מוקי)</p> <p>ניתוח השוק ב- 3 רמות:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. אקוסיסטם 2. מתחרים 3. לקוחות - כולל ניתוח גודל השוק וההזדמנות 	9.1	4

<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> עבודה על BMC <p><u>שיעורי בית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> המשך עבודה על BMC בצוותים 	<p>"לכולם יש תכנית, עד שהם חוטפים אגרוף לפרצוף" \ מייק טייסון</p> <p>או - למה מיזמים נכשלים, ומה יש לעשות בנידון</p> <p>LEAN STARTUP - מבוא</p> <ul style="list-style-type: none"> שלבים בהקמת מיזם תוכנית עסקית - כן או לא מבוא ל LEAN STARTUP 	16.1	5
	<p>"בואו נראה אתכם"</p> <p>סיכום והצגת אתגר FIVERR</p> <ul style="list-style-type: none"> סיכום והצגת אתגר FIVERR הזדמנויות, טרנדים, טכנולוגיות - בנפרד או ביחד <p>מרצה אורח</p>	23.1	6
<p><u>שיעורי בית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> הכינו מצגת משקיעים מנצחת 	<p>"אתם אתם לא יכולים להסביר את זה בפשטות, אז אתם כנראה לא ממש מבינים את זה בעצמכם" / אלברט איינשטיין</p> <ul style="list-style-type: none"> שכנוע בנייה והצגה של מצגת משקיעים מנצחת 	30.1	7
<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> תכנון מרכיב ההכנסות במיזם <p><u>שיעורי בית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> המשך עבודה על מרכיב ההכנסות 	<p>"בעולם העסקים, המראה האחורית תמיד נקיה יותר מהחלון הקדמי" \ וורן באפט</p> <ul style="list-style-type: none"> תכנון מרכיב ההכנסות במיזמים תכנית עסקית: למה? מה? איך? <p>show me the money - על מלאכים ושאר יצורים בגיוסי כספים</p> <ul style="list-style-type: none"> שלבי גיוס ומחזור חיי הסטארטאפ מקורות מימון לסטארטאפים 	6.2	8
<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> משחק יזמות 	<p>משחק יזמות</p>	13.2	9

<p><u>פעילות בכיתה</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • מצגות מסכמות עם פאנל שופטים <p><u>שיעורי בית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • צוות: הגשת עבודה מסכמת - תכנון מיזם אישי: מבחן בית (מועד יתואם מול נציגי הכיתה) 	<ul style="list-style-type: none"> • סיכום הקורס <p>מצגות סטודנטיים</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ מצגת פרויקט הקורס: תכנון מיזם (רעיון, מודל עסקי, מחקר שוק...) 	20.2	10
---	--	------	----

מטרות הקורס



- הבנה עמוקה של הטרמינולוגיה ביזמות, העקרונות היזמיים ותהליכים בעשייה היזמית
- היכרות עם טרנדים טכנולוגיים וחדשנות טכנולוגית
- לימוד טכניקות ליצירתיות ותהליכי רעיונאות
- רכישה ותרגול של כלים מעשיים לתכנון של מיזם
- תרגול של עבודה בצוות ודינמיקה קבוצתית

מבנה ציון הקורס



דרישות ועבודות

- נוכחות בשיעורים (100% נוכחות בשל אופייה המיוחד של התכנית) והשתתפות פעילה
- הגשת עבודות אישיות

- הגשת עבודות קבוצתיות והצגתן בשיעור

הרכב הציון*

• מרכיב צוותי** = 40%:

1. עבודה קבוצתית ראשונה (אתגר 10% (FIVERR (ש
2. פרויקט קורס - תכנון מיזם מ 0 עד 1 30% (מחולק ל: מצגת סופית 10%, עבודה סופית 20%)

• מרכיב אישי = 60%:

1. רפלקציה אישית משמעותית על הקורס, התכנים, המשימות ועבודת הצוות 10%
2. עבודה מסכמת במתכונת של "מבחן" בית 50%

** כדי לעודד היכרות בין המשתתפים בתכנים, כל אחת מהמשימות הצוותיות תיעשה עם קבוצה שונה של סטודנטים

נוכחות

- נדרשת נוכחות בשיעורים. הלמידה בתחום היזמות מתרחשת באמצעות אינטראקציה ו-"לכלוך הידיים" בעבודה מעשית.
- בשל אופייה המיוחד של התכנית, נדרשת נוכחות חובה ב- 100% מהשיעורים (למעט מיילואים, מחלה או כל היעדרות מוצדקת עפ"י התקנון).

השתתפות פעילה בשיעורים

- מצופה מהסטודנטים בקורס להגיע לשיעור מוכנים ולהשתתף בדיונים בכיתה. עבודת צוות הנה מרכיב הכרחי בקורס זה. על הסטודנטים לכבד את חבריהם, להיות פעילים ולתרום ממרצם ומכישורונם לביצוע המשימות המשותפות.
- אם יתקיימו שיעורים ב Zoom משמעותה של השתתפות פעילה היא להשאיר מצלמה פתוחה, לענות לשאלות ולהשתתף.
- לא להגיע באיחור לשיעור!

הגשת עבודות:

- על כל העבודות להיות מוגשות דרך אתר הקורס (Moodle). הגשות של עבודות באיחור יזכו לציון "0".

תפוקת למידה

- היכרות מעמיקה של סביבת הפעולה של היזם
- הבנה של התהליך היזמי
- מה ניתן ומה לא ניתן ללמוד ביזמות
- למידת עקרונות העל בחשיבה יצירתית ו- ideation
- הבנת החשיבות של הגדרת הבעיה \ הצורך \ הזדמנות
- בקיאות בפרקים, נתונים ושילובים הדרושים לכתיבת תכנית עסקית
- הבנה של מיפוי אקו-סיסטם והשחקנים במערכת
- הבנת החשיבות של זיהוי ההשערות וביסוסן

- בניית מודל עסקי לפי Lean Start-up Methodology
- ולידציה של המודל העסקי
- אפיון ובנייה של סוגי MVP שונים
- היכרות מעמיקה עם מושג המודל העסקי ומשמעותו
- שליטה בסוגים שונים של מודלים עסקיים

שעות קבלת מרצה

על פי תיאום מראש

פרטי עוזר הוראה

גב' סנדרה סגל
על פי תיאום מראש

רשימת קריאה

רשימת קריאה לפי נושאי הקורס

"יזמות – כל מה שרציתם לדעת ולא היה לכם את מי לשאול" (או – מבואות)

Aulet, William & Murray, Fiona. (2013). A Tale of Two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy.

Maaravi, Y. (2021) Expert entrepreneurs. In: Tenenbaum, G. & Galily, Y. [Eds.] *Expertise and excellence: A multidisciplinary perspective*. Herzliya: Interdisciplinary Center (IDC).

רשות:

בנטור, א., זוננשיין, א., דיון, ת., (2018) חינוך מהנדסים במאה ה 21 - היבטים גלובליים ונגזרות למדינת ישראל. חיפה, ישראל מוסד שמואל נאמן, 2018. [קישור למאמר](#)

Csikszentmihalyi, M. (2004). Flow, the secret to Happiness https://www.ted.com/talks/mihaly_csikszentmihalyi_flow_the_secret_to_happiness?utm_campaign=tedspread&utm_medium=referral&utm_source=

"כשמתחננים צריך לדעת ממי להתגרש" (בניית צוות)

Brattström, A. (2019). Working with Startups? These are the Three Things You Ought to Know about Startup Teams. *Technology Innovation Management Review*, 9(11).

Woolley, A. W., Chabris, C. F., Pentland, A., Hashmi, N., & Malone, T. W. (2010). Evidence for a

collective intelligence factor in the performance of human groups. *Science* (New York, N.Y.), 330(6004), 686–8. <http://doi.org/10.1126/science.1193147>.

רשות:

Haas, M., & Mortensen, M. (2016). The secrets of great teamwork. *Harvard business review*, 94(6), 70–76.

"איך מיזם נולד? כמו תינוק. בהתחלה זה כואב..." (חדשנות, יצירתיות ו- IDEATION)

Amabile, T. M. (1998). *How to kill creativity* (Vol. 87). Boston, MA: Harvard Business School Publishing.

Bouquet, C., Barsoux, J. L., & Wade, M. (2018). Bring your breakthrough ideas to life. *Harvard Business Review*, 96(6), 104–113.

Dam, R., & Siang, T. (2017). Introduction to the essential ideation techniques which are the heart of design thinking.

<https://www.gartner.com/en/articles/gartner-top-10-strategic-technology-trends-for-2024>

Moore, G. (2014). Crossing the Chasm – marketing and selling disruptive products to mainstream customers. Chapter 1 pp. 11–31

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217–226.

רשות:

Maaravi, Y., Heller, B., Shoham, Y., Mohar, S., & Deutsch, B. (2020). Ideation in the digital age: literature review and integrative model for electronic brainstorming. *Review of Managerial Science*, 1–34.

Sawyer, R. K. (2011). *Explaining creativity: The science of human innovation*. Oxford university press.

[היסטוריה עולמית - קיצור תולדות האנושות - דר יובל נח הררי](#)

https://www.youtube.com/playlist?list=PL8AOKxJxoE1adLFbv4UQn_8ci4yzDWWym

Sinek, S. (2014, March 3). "Start with Why" [Video file] <https://www.youtube.com/watch?v=IPYeClXpxw>.

"ואני לא מתחרה - אז אין לי מתחרים" (ניתוח שוק ותחרות)

Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual*. Pescadero, CA: K&S Ranch, pp. 31-49. pp. 531 – 541.

Stam, E., & Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small business economics*, 56, 809-832

רשות:

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. John Wiley & Sons. pp. 14-44 Canvas template:

"לכולם יש תכנית, עד שהם חוטפים אנרוף לפרצוף" (LEAN STARTUP)

פלייליסט הקורס של Steve Blank

לכל הפחות קטעים 1 עד 40

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLAwxTw4SYaPnxzSuovATBMrNowGaaEBmW>

Blank, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. *Harvard business review*, 91(5), 63-72.

Blank' S (2018) "Is the Lean Startup Dead?"

Retrieved <https://steveblank.com/2018/09/05/is-the-lean-startup-dead/amp/>

Khanna, D., Nguyen-Duc, A., & Wang, X. (2018, June). From MVPs to pivots: a hypothesis-driven journey of two software startups. In *International Conference of Software Business* (pp. 172-186). Springer, Cham.

Insights, C. B. (2014). The top 12 reasons startups fail. August, 3, 2021

[/https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top](https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top)

רשות:

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. John Wiley & Sons pp. 56-108, 200-212.

Canvas template: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/10/Business_Model_Canvas.png

Blank, S., & Dorf, B. (2012). "The Startup Owner's Manual." K&S; Ranch. pp. 189-199, 204-210, 218-221

Croll, A., & Yoskovitz, B. (2016). Lean analytics: Use data to build a better startup faster.

Beijing: OReilly Media Inc, pp. 159-194

**"בעולם העסקים, המראה האחורית תמיד נקיה יותר מהחלון הקדמי" \ וורן באפט
(מרכיב ההכנסות במיזמים, תכנית עסקית: למה? מה? איך?)**

Amit, R., & Zott, C. (2012). Creating value through business model innovation. MIT Sloan Management Review, 53(3), 41.

Board of Innovation (2017). 50+ BUSINESS MODELS YOU SHOULD COPY TODAY

על מלאכים ושאר יצורים בניוסי כספים - show me the money

Y Maaravi Y. & Segal S. (2022) Crossing the "valley of death" of startup investors' attention: The importance of investor deck clarity.
Academia Letters

Gompers, P. A., Gornall, W., Kaplan, S. N., & Strebulaev, I. A. (2020). How do venture capitalists make decisions?. *Journal of Financial Economics*, 135(1), 169-190.