



קורס ניהול ומנהיגות

(פרקטיקה ניהולית בעולם העסקי) קורס דיגיטלי וזמין לצפייה מיידי

רקע

אם אתם מנהלים או שואפים להיות- קורס פרקטיקה ניהולית בעולם העסקי מותאם עבורכם! בעידן שמנהלים פועלים לרוב בשוק תחרותי ומשתנה ובתנאי אי ודאות, הם נדרשים להגדיל ראייה מערכתית, ולרכוש מיומנויות, כישורים, וכלים מוכוונים פרקטיקה מעשית, בכדי להצליח, להצטיין, להתמודד עם אתגרים מורכבים שלא נתקלו בהם קודם לכן, לבנות מנהיגות, ולהוביל את הצוות שלהם להצלחה ולהשגת המטרות, ולייצר יתרון תחרותי. קורס זה מהווה מצפן עבור מנהלים, יתרום לכם באופן שתוכלו מיד ללמוד תוכן איכותי מעורר השראה שמועבר באמצעות מערכי שיעור ממכרים, שיקנה לכם המון ערך מוסף באופן שתוכלו, לצמצם את הפערים- מיד, לשאוף למצוינות, ולהמריא לגבהים חדשים.

בקורס זה, תרכשו הבנה של הליבה העסקית המערכתית, ותלמדו מיומנויות עסקיות שמובילות להצלחה, לשיפור ביצועים, השגת היעדים והגדלת התפוקות, לצד אומנות העמידה מול קהל, תורת השכנוע וקבלת החלטות.

קהל היעד

מנהלים, עובדים שרוצים להתקדם למשרות ניהול ובעלי עסקים

בין נושאי הלימוד

ניהול ומנהיגות, ניהול לפי מנהיגות מודעת, ניהול בכיר ויצירתי, דירקטורים, ניהול דרג ראשון וסגנונות ניהול, כלים להצלחה, ניהול שיחות קשות, כלים בניהול: בנית תכנית עבודה, עבודת צוות, ניהול ישיבת צוות, תהליך הערכה ומשוב, ניהול שינויים, חניכת עובדים, תמריצים, חווית עובד, ניהול זמן למנהלים, סיעור מוחות, ניהול מרחוק, שגרות ניהול, גאנט, KPI, בנצ'מרקינג, בנית אסטרטגיה עסקית- שלב אחר שלב, לימוד אסטרטגיה מרב אמן בשחמט, פיתוח עסקי, ניתוח, מחקר וכתיבה עיתונאית ככלי לקידום עסקים, בנית מעגל לקוחות נאמנים, וקבלת החלטות, ניתוח דוחות כספיים, ניהול ומנהיגות, מניעת הטredה מינית במקומות עבודה, תכניות נאמנות ומועדוני לקוחות, מודיעין תחרותי ממקורות גלויים, שיווק ומיתוג, ניהול מכירות, תפעול, ניהול קהילה ואומנות השכנוע.

60 שעות אקדמיות, הקורס מונגש באופן מוקלט (הרשאה לצפייה למשך שנה)
התכנים מתוך תוכנית פרקטיקום, ללימוד פרקטיקה מבכירים במשק

תעודה

הבוגרים שיעמדו בדרישות הקורס יקבלו תעודה מטעם היחידה ללימודי חוץ במכללה האקדמית גליל מערבי.

* כל תוכניות הלימוד ותכני הקורסים ניתנים לשינוי בהתאם לשיקולי המכללה

יש לנו כל קורס שתוכלו לחלום עליו

המכללה
האקדמית גליל מערבי
היחידה ללימודי חוץ ולימודי המשך

