

התכנית לשותפות בגיוס משאבים מציגה:

Communication Boost Camp

תקשורת אפקטיבית לגיוס משאבים

התכנית "לשותפות בגיוס משאבים" גאה להציג את השלב הבא בתכנית: מסלול הכשרה מעשי ייחודי לקבוצה נבחרת מבין חברי הסגל האקדמי והמנהלי במטרה לתת כלים פרקטיים בתקשורת אפקטיבית, לטובת עידוד גיוס משאבים.

התכנית בנויה Tailor Made עבור קבוצה קטנה על מנת לאפשר תרגול מירבי (עד 20 משתתפים) ושמחנו כבר לקבל פניות רבות של חברי סגל אקדמי/ראשי מנהל אשר מבקשים לקחת חלק בהכשרה. להלן הקריטריונים לקבלה לתכנית:

1. מחויבות להשתתף בלפחות 70% מהמפגשים, קרי 7 מתוך 10 מפגשים
 2. השתתפות במספר מפגשים קודמים של התכנית – יתרון
 3. נכונות להיות בחוד החנית של מאמץ גיוס המשאבים באוניברסיטה- פניות ומוטיבציה למפגשים עם תורמים/ משלחות, ליווי הנשיא והרקטור למפגשים בארץ/בחו"ל, השתתפות אפקטיבית בחבר הנאמנים, ..
- **למארגני התכנית שמורה הזכות לשמור על איזון החברים בתכנית עפ"י ייצוג פקולטטי, מגדרי, ושמירת האיזון בין חברי סגל חדשים לוותיקים. הודעה על המתקבלים לתכנית תצא עד ה-7.12.22.

הגשת בקשה להצטרפות לתכנית ההכשרה בקישור הבא. [דד ליין להרשמה : 1.12.22](#)

תכני הקורס ומועדים:

תכנים מרכזיים	תאריכים ומתכונת	נושא
מפגשים 1-6, בהנחיית חברת בארי נץ:		
<ul style="list-style-type: none"> ☀️ 3 שאלות שחשוב לשאול לפני כל פרזנטציה/ פגישה. ☀️ כיצד להניע שותפים לפעולה ע"י מתן ערך מוסף רלוונטי? ☀️ השגת תשומת לב הקהל ב – 60 השניות הראשונות ☀️ טכניקות שהופכות כל מסר למעניין וזכיר יותר ☀️ כוחו של סיפור – מדוע, מתי וכיצד להשתמש בסיפור? ☀️ הפיכת נתונים לסיפור – מה הופך סיפור לסיפור טוב? 	<p>מפגש 1-3</p> <p>✓ 26 לדצמבר, 9:30-13:30</p> <p>✓ 10 לינואר, 9:30-13:30</p> <p>✓ 24 ינואר, 9:30-13:30</p> <p>מפגש 4</p> <p>בקבוצות של 5-7 משתתפים:</p> <p>קב' א'- 12 פברואר, 9:30-12:30</p> <p>קב' ב'- 12 פברואר, 13:30-16:30</p> <p>קב' ג'- 13 פברואר, 9:30-12:30</p>	<p>Pitch to Win & The Art of Storytelling</p>
☀️ 4 עמודי יסוד בנטוורקינג	מפגש 5-6	Relationships for Results

<ul style="list-style-type: none"> ☀ זיהוי ומילוי פערים ברשת העסקית- איפה להשקיע יותר? ☀ ניהול אינטראקציות לחיזוק מערכות יחסים- (Small talk vs. S.M.A.R.T.) (talk) ☀ 4 עקרונות בהדדיות וכיצד להתאים את עצמנו בעבודה עם אנשים שונים ☀ איך לגרום לאנשים לעשות משהו כי הם רוצים לעשות אותו? ☀ Get to Yes – כיצד לשנות מחשבה של האחר על ידי שאילת שאלות 	<p>7 מרץ, 9:30-13:00 ✓</p> <p>28 מרץ, 9:30-13:30 ✓</p>	<p>& Communication to Influence</p>
<p>מפגשים 7-10 , בהנחיית ענבר אמיר:</p>		
<ul style="list-style-type: none"> ☀ מה עושים עם הפילים שבחדר ☀ מה הכי חשוב לדעת על קהל היעד? ☀ מהי מטרת כל פיץ' שהוא? מאלו שני בלבלולים קלאסיים כדאי להמנע? ☀ איך למקד את המסר שלי? ☀ איך מתחילים? מה לא לעשות בפתיחה ומה כן? ☀ (לפחות) 4 טכניקות לחיבור לקהלי יעד שונים כדי לגרום להם לרצות להקשיב ☀ איך לייצר מהימנות (קרדביליות) בזמן קצר ☀ איך להציג פרויקטים או רעיונות כך שלא יעוררו התנגדות 	<p>מפגש 7</p> <p>19 אפריל, 10:00-14:00 ✓</p>	<p>Take My Word For it פיץ' אפקטיבי:</p> <p>הצגת מוסד אקדמי/פרויקט/רעיון</p>
<ul style="list-style-type: none"> ☀ הקונפליקט הפנימי של כל חוקר/ת בהצגת מחקר ואיך להתמודד איתו ☀ האם אני יודע מה הקהל שלי יודע? איך למקד את הצגת המחקר כתלות בקהל היעד ☀ "צייר לי בבשה" איך להציג דאטה מורכבת וטרמינולוגיה מסובכת ☀ מי עובד בשביל מי פה? איך לעבוד נכון עם מצגת ושני מצבים מהם כדאי להימנע 	<p>מפגש 8</p> <p>15.5, 10:00-14:00 ✓</p>	<p>"עזבו, זה מסובך" - הצגת המחקר לקהל רחב</p>
<ul style="list-style-type: none"> ☀ למה חשוב וכדאי לספר סיפורים (כמו שצריך) ☀ מה הופך ערמת אינפורמציה לסיפור? מה מתניע כל סיפור? ☀ מה גורם לאנשים להתחבר לסיפור ומה הופך "סתם" סיפור לסיפור ממש טוב? 	<p>מפגש 9</p> <p>21.6, 10:00-14:00 ✓</p>	<p>למה לעשות מכל דבר סיפור? הצגה עצמית אפקטיבית ושימוש בסיפור ככלי השפעה</p>

<p>אלו סיפורים יש ב"בנק הסיפורים" </p> <p>הפרטי שלי שיכולים להיות שימושיים</p> <p>בזירה המקצועית שלי? </p> <p>איך לספר את עצמי בסיפור ולא כמו</p> <p>רשימת מכולת כך שיזכרו אותי</p> <p>ויתחברו אליי </p> <p>זום אין, זום אאוט- רחלוציה בתוך</p> <p>סיפור </p>		
<p>הצגות TED של המשתתפים בתכנית </p>	<p>מפגש 10</p> <p>תחילת שנה"ל ✓</p> <p>תשפ"ג- TBC</p>	<p>מפגש סיום</p>



על המנחים:

מפגשים 1-6: חברת בארי כץ

חברת בארי כץ בע"מ נוסדה בשנת 2001 וכיום הינה בין המובילות בתחום ההכשרות המקצועיות למיומנויות תקשורת. אנו משתלבים בהכשרות לקוחותינו הן בארץ והן בחו"ל. תהליכי ההכשרה של בארי כץ בע"מ הוכחו כאפקטיביים ומותאמים ספציפית לקבוצות או מחלקות בארגונים. אנו מקנים ללקוחותינו מיומנויות תקשורת מתוך הבנתנו כי תקשורת אפקטיבית מובילה למערכות יחסים טובות יותר, שמביאים לשיפור ביצועים.

Communication → Relationship → Results

בין לקוחותינו חברות מובילות בארץ ובעולם לרבות ארנסט אנד יאנג (E&Y), אסטרזהניקה, גילת, ורינט, טבע, נס טכנולוגיות, מיקרוסופט, צ'ק פוינט, Google Nice, HP, Cadence, PWC, ורבים אחרים.



מפגשים 7-10: ענבר אמיר

ענבר מגיעה משני עולמות - עולם הבמה והכתיבה ועולם החינוך והניהול. ענבר משתמשת בכלים מעולם הבמה בסדנאות לתקשורת מול קהל וסטוריטלינג, ומתמחה בהכשרת מרצים לכנסים באופן קבוצתי ופרטני, בדגש על הנגשת תכנים מהאקדמיה לקהל הרחב. ענבר מנחה כתיבה וסטוריטלינג ב"סדנאות הבית" של אשכול נבו ואורית גידלי, הצתה ב- Tedx Jaffa וכיום מכשירה דוברי TEDx בארץ ובעולם. לענבר ניסיון עשיר בעבודה מול קהל אקדמי, בין היתר:

-  עבודה עם כלל המוסדות דרך תכנית "מובילים באקדמיה" של מל"ג/ ות"ת וקרן רוטשילד
-  הנחיית סטוריטלינג ועבודה פרטנית עבור הביזטק ו-Startup Hub בטכניון
-  הנחיית סדנאות סטוריטלינג במסלול המשולב באוניברסיטת ת"א ו- NYU
-  הוראת סטוריטלינג במכון וייצמן למדע כהכנה לכנסים
-  הכשרת כלל המרצים עבור TEDx, מרכז החדשנות בטכניון
-  עבודה עם ממוני גיוון והכלה ממגוון מוסדות האקדמיה דרך תכנית "התקווה הישראלית"
-  סטוריטלינג והכנה פרטנית לכ- 50 הצגות מחקר של דוקטורנטים, פוסט דוקטורנטים וסגל אקדמי
-  מידי שנה דרך קרן אייסף, קרן אלרואד למדע, קרן עזריאלי, קרן אדאמס, קרן רוטשילד (שגרירי
-  רוטשילד), קרן אייסף
-  סדנאות עבור מרכז קריירה באוניברסיטה העברית מכון לב