

# יסודות היזמות – 324527

מרכז היזמות, תוכנית המיינור ביזמות  
בשיתוף עם המחלקה ההומניסטית ואומנויות  
ד"ר דינה רפאל

[dina.raaphael@technion.ac.il](mailto:dina.raaphael@technion.ac.il)

היקף: 2 ש"ס

מועד: יום ב' 8:30-10:30

נוכחות: חובה 80%

שעת קבלה: יום א' 12:30-13:30

הקורס נועד להקניית כישורי הצלחה וטיפוח חשיבה יזמית ליזם ולשאינו יזם. הקורס יקנה ארגז כלים לחשיבה מעצימה לסטודנט המבקש להיות יזם, או לסטודנט המבקש לבלוט בנוף הדינמי של המאה ה-21. ההתפתחות הטכנולוגית מאתגרת ומצריכה פיתוח כישורים ומיומנויות אישיות. הקורס יתרום להתפתחות אישית המשרתת את הסטודנט בכל הפלטפורמות בהן יפעל – כאזרח, כעובד וכיזם.

הקורס יקנה ידע במושגים מעולם היזמות, ובהתנסות בכלים חיוניים להערכת מיזם ולכתיבת תוכנית עסקית. הסטודנטים יבחרו צורך מכלל הצרכים שיוצגו, וישמו את הנלמד באמצעותו. נקיים דיון ותרגול מעשי של האופן בו נוצרים מיזמים בתחומי החיים השונים, נדון בהיבטים החברתיים והעסקיים של המיזם הנבחר ואת דרכי שילובו במציאות הישראלית. הקורס אינו מוגבל להכשרת יזמים עסקיים. אף שהקורס בנוי סביב הקמת מיזם חברתי-עסקי, מטרתו להקנות כלים של חשיבה יזמית שהינם חיוניים למצוינות בתעשייה, בניהול ובאקדמיה.

Course Textbook: Burns. (2018). New venture creation : a framework for entrepreneurial start-ups / Paul Burns. (Second edition.). Palgrave.

דרישות הקורס: הרכב ציון סופי -

משימה	מועד הגשה	אחוז מהציון	הערות
רפלקציה B-I A	התחלה וסוף סמסטר	20%	הגשת חובה
משימת הגשה קבוצתית	סוף סמסטר	50%	שיעורים אחרונים
משימות הגשה במודל	מועד הגשה שבועי	30%	קסלרה: המסע היזמי

תכני הקורס:

משימה	הרצאת אורח	תכנים	מס.
V		מפגש היכרות והצגת דרישות הקורס	.1
	Think Ahead	Starting your Own Startup	.2
		Acceptance of Risk and Uncertainty	.3
		Social Entrepreneurship and Social Business	.4
	Research & Ideation	Market research	.5
	טיפים ליזום הצעיר	Systematic Inventive Thinking	.6
	From M&M's to Tea Bags: Lessons from Low-Tech Innovators	Disruptive Innovation	.7
	Hamming, You and Your Research	Lean Start-Up	.8
		Business Model Canvas	.9
	Why Do Startup Fail?	Successful Entrepreneurs Approach	.10
V		טיפים לרישום פטנט	.11
		הצגת עבודות	.12
		הצגת עבודות	.13

\* ייתכנו שינויים

## רשימת קריאה:

1. Kahn, M. J., & Baum, N. (2020). Entrepreneurship and Formulating Business Plans. In *The Business Basics of Building and Managing a Healthcare Practice* (pp. 37-41). Springer, Cham.
- 2.
3. Kimball, D. C., & Lussier, R. N. (2020). *Entrepreneurship Skills for New Ventures*. Routledge.
4. Morris, M. H., & Kaplan, J. B. (2014). Entrepreneurial (versus managerial) competencies as drivers of entrepreneurship education. In *Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy–2014*. Edward Elgar Publishing.
5. Why Great Innovation Needs Great Marketing, Denise Lee Yohn, Harvard Business Review- FEBRUARY 20, 2019. <https://hbr.org/2019/02/why-great-innovation-needs-great-marketing>
6. Eisenmann, Thomas R. and Ries, Eric and Dillard, Sarah, Hypothesis-Driven Entrepreneurship: The Lean Startup (March 9, 2012). Harvard Business School Entrepreneurial Management Case No. 812-095. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2037237>
7. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers by Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - John Wiley & Sons, 13 Jul 2010 - Business & Economics.
8. Watch - [The business model canvas - http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc)
9. When Your Moon Shots Don't Take Off, Nathan Furr, Jeffrey H. Dyer, Kyle Nel. FROM Harvard Business Review - JANUARY-FEBRUARY 2019 ISSUE
10. Moonshot Startups Are Not Exclusive to Billionaires. You Can Also Do It!, Published on October 9, 2017, Georges Sassine

## קריאת רשות

1. John Gardner, "Personal Renewal", Delivered to McKinsey & Company, Phoenix, AZ November 10, 1990, [https://www.pbs.org/johngardner/sections/writings\\_speech\\_1.html](https://www.pbs.org/johngardner/sections/writings_speech_1.html)
- 2.
3. Steve Jobs' 2005 Stanford Commencement Address, <https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>