

קורס הקמה וניהול עסק עצמאי בנדל"ן

מקצוע לעסק, ומעסק לקריירה

מיועד למי שרוצה להיכנס לעולם התיווך לא כעבודה זמנית, אלא לבנות לעצמו קריירה ועסק עצמאי, מקצועי ורווחי.

התוכנית מתחילה מהדברים הבסיסיים ביותר שכל עצמאי חייב לדעת ומתקדמת בהדרגה לבניית שיווק, מכירות, ניהול לקוחות, מערכות, רווחיות וצמיחה.

בסיום התוכנית לכל משתתף תהיה תוכנית עסקית אישית, תשתית לניהול העסק ותוכנית עבודה ל-90 הימים הראשונים.

פירוט ההדרכות שיועברו בקורס לפי נושאים

מפגש 1: משכיר לעצמאי: איך חושבים כמו בעל עסק

מה ההבדל בין שכיר לעצמאי ומה זה באמת אומר להיות בעל עסק

אין משכורת קבועה – לומדים לייצר הכנסה יזומה

ההבדל בין מקצוע לבין עסק: מתווך טוב מול בעל עסק טוב

מושגי יסוד: מהו מחזור, מהי הכנסה, מהו רווח, מהן הוצאות

בניית יעד הכנסה אישי: כמה כסף אני רוצה לקחת הביתה בכל חודש

כמה העסק צריך להכניס כדי שזה יקרה וכמה עסקאות נדרשות לכך

בניית חזון לקריירה לשלוש השנים הקרובות

מסמך "העסק שאני רוצה לבנות"

מפגש 2: פותחים עסק נכון

התנהלות מול הרשויות: מהו עוסק מורשה, מע"מ, מס הכנסה וביטוח לאומי

תפקידו של רואה החשבון או יועץ המס ואיך בוחרים איש מקצוע מלווה

פתיחת התיקים הנדרשים והסדרת המעמד החוקי

חשבון בנק ייעודי לפעילות העסק והפרדה מוחלטת מהכסף האישי

כרטיס אשראי לפעילות העסק

סוגי מסמכים ומתי מפקים כל מסמך: חשבונית מס, קבלה, חשבונית מס קבלה

בחירת מערכת דיגיטלית להפקת מסמכים ירוקים

שמירת חשבונות והוצאות ואילו מסמכים מעבירים לרואה החשבון

מפגש 3: הכסף בעסק: איך לא להרוויח הרבה ולהישאר בלי כסף

ההבדל בין מחזור לרווח ומדוע מע"מ אינו הכנסה
הפרשת כסף אוטומטית למיסים ומודל ניהול תזרים מזומנים
הכנסה צפויה מול הכנסה בפועל
מיפוי הוצאות קבועות ומשתנות: תקציב שיווק, עלויות רכב ונסיעות, מערכות והוצאות מקצועיות
בניית כרית ביטחון והתמודדות עם חודשים ללא עסקה
למה לא מבזבזים את כל העמלה שנכנסה וכמה כסף מותר למשוך לצריכה אישית
הפרדה מוחלטת בין תקציב הבית לתקציב העסק ואיך בונים תקציב שנתי

מפגש 4: בניית המודל העסקי שלי

בחירת אזור פעילות והתמחות גיאוגרפית (Farming)
בחירת קהל יעד והתמחות מקצועית: מוכרים, קונים, משקיעים, שכירות, יד שנייה או פרויקטים
איך לבחור נישא שיש בה מספיק עסקאות, כסף והזדמנויות
מה בדיוק אני מוכר ללקוח ומה הערך שאני נותן
מהם מקורות ההכנסה האפשריים בעסק
תכנון כמות העסקאות השנתית ובניית יעדים חודשיים

מפגש 5: למה שהלקוח יבחר דווקא בי

מהו מותג אישי, בידול והצעת ערך ייחודית
איך מתווך חדש מייצר אמינות וסמכות בלי 20 שנות ניסיון
איך מציגים את עצמנו: תמונה, שפה ונראות מקצועית
הקמת ערוצי נוכחות: WhatsApp Business, פרופילים ברשתות החברתיות, Google עסקים
המלצות, סיפור אישי ותוכן שבונה סמכות
בניית משפט פתיחה מקצועי (Elevator Pitch)

מפגש 6: איך מייצרים לקוחות באופן קבוע

מאיפה מגיעים לקוחות: מעגלים אישיים, הפניות, לקוחות עבר ופעילות בשטח
איתור ויצירת קשר עם בעלי נכסים
שיווק באמצעות תוכן ברשתות חברתיות
בניית שיתופי פעולה מניבים: עורכי דין, יועצי משכנתאות, שמאים ובעלי מקצוע
פרסום ממומן ורכישת לידים: איך בוחרים ערוץ שיווק ומחלקים תקציב
כמה עולה ליד ומהו לקוח ששווה להשקיע בו
בניית מגוון מקורות הגעה כדי לא להיות תלוי באפיק יחיד

מפגש 7: ממי שמתעניין ללקוח: מערכת המכירות של העסק

מה קורה בדקה שבה נכנס ליד וחשיבות מהירות התגובה
שיחת הטלפון הראשונה: אבחון הלקוח, שאלות נכונות ויצירת אמון
קביעת פגישה והכנה מדויקת לקראתה
הצגת השירות והצגת העמלה בפגישה
טיפול בהתנגדויות: "אני רוצה לחשוב", "יש מתווך שלוקח פחות", "אני רוצה לנסות לבד"
תהליך ה-Follow Up: מתי להתקשר שוב, מתי לשחרר ליד ואיך סוגרים
תרגול: סימולציות מכירה מעשיות בין המשתתפים.
תוצר: תהליך מכירה מלא מליד ועד לקוח סגור

מפגש 8: CRM, יומן ומערכות: שום לקוח לא נופל בין הכיסאות

מהו CRM

קליטת ליד, הגדרת סטטוסים, משימות, תזכורות ו-Follow Up
ניהול Pipeline מובנה: מוכרים, קונים, נכסים ועסקאות
שילוב יומן עבודה, WhatsApp Business, אוטומציות וטפסים דיגיטליים
כלי AI לניהול העסק: כתיבת תוכן, סיכום שיחות והכנת פגישות
בניית מאגר מידע דיגיטלי שהוא הנכס המרכזי של העסק
תרגול: בניית Pipeline אמיתי פעיל למתווך.

מפגש 9: לעבוד מקצועי ולא להסתבך

הזמנת שירותי תיווך והסכם בלעדיות: דגשים משפטיים קריטיים
תיעוד שיחות והסכמות ושמירת מסמכים
הגנת פרטיות ומידע על לקוחות
גבולות גזרה: מה מותר ומה אסור למתווך לעשות, ומתי מפנים לעורך דין
עבודה נכונה עם בעלי מקצוע ואתיקה מקצועית
מניעת טעויות שעלולות לעלות כסף ותביעות
סדר בתיק לקוח, סדר בתיק נכס ושיתוף פעולה תקין עם מתווכים אחרים

מפגש 10: עמלה, משא ומתן וסגירת עסקה

כמה השירות שלי שווה ואיך מציגים עמלת תיווך (אחוזים מול סכום ומע"מ)
מתי הנחה היא מהלך נכון ומתי היא פוגעת בעסק
שיתוף פעולה בין מתווכים וחלוקת עמלות
חישוב הרווח האמיתי מעסקה
ניהול משא ומתן מול מוכר ומול קונה ושמירה על שני הצדדים בתהליך
פתרון קונפליקטים והובלת עסקה לסגירה מוצלחת
מה עושים אחרי שהעסקה נסגרה: הפיכת עסקה אחת להמלצות ולעסקאות נוספות

מפגש 11: המנכ"ל של עצמי: ניהול זמן, משימות וביצועים

איך נראה יום ושבוע עבודה של מתווך מצליח: שעות פעילות קבועות
הבחנה בין פעולות שמייצרות הכנסה לפעולות שלא מייצרות הכנסה
חלוקת זמנים ביומן: שיחות, פגישות, גיוס נכסים, שיווק וטיפול בקונים
משימות יומיות ויעדים שבועיים: שיחות, פגישות שנקבעו ושקוימו, נכסים שגויסו
מעקב יחסי המרה: מליד לפגישה ומפגישה ללקוח סגור
תרגול: בניית שבוע העבודה האישי ביומן.

מפגש 12: מתווך היום, בעל עסק מחר

איפה אני רוצה להיות בעוד שנה ומה צריך לקרות ב-90 הימים הקרובים

הגדרת יעדים מדויקים: הכנסות, עסקאות, לידים ופגישות

תקציב עסקי, תוכנית שיווק, שגרת עבודה ומדדי ביצוע

בניית מערך בעלי מקצוע שותפים

מתי נכון לקנות שירותים במיקור חוץ: עוזר אישי, איש שיווק, מתאם פגישות

מתי להרחיב אזור ולהוסיף שירותים

מתי נכון להתחיל לחשוב על צירוף סוכן נוסף ומעבר מעצמאי שעושה הכל לעסק מסודר

פרויקט סיום: כל תלמיד מציג את תוכנית העסק האישית שלו ל-90 הימים הראשונים (יעד הכנסה, כמות עסקאות, תקציב, קהל יעד, אזור התמחות, הצעת ערך, תוכנית לידים ומכירה, CRM, שבוע עבודה ומדדים).