

קורס כישורי קריירה בעידן ה-AI

תיאור קצר של הקורס

תוכנית "כישורי קריירה בעידן ה-AI" נועדה להעניק לכם את הכלים המעשיים שיעזרו לכם לייצר יתרון ולהצליח בעולם העבודה המשתנה – בין אם אתם בתחילת הדרך, מחפשים את הצעד הבא בקריירה או רוצים לחזק את היתרון המקצועי שלכם.

סילבוס של הקורס

חלק 1: מהפכת ה-AI וההשלכות על הקריירה

מפגש ראשון - יסודות AI, הכלים המרכזיים וחוקי הזהב לפרומפטים

- עקרונות הפעולה של בינה מלאכותית
- מה זה LLM וכיצד מודלים כמו GPT, Gemini, Claude ו-Copilot עובדים
- סקירה של הכלים המרכזיים הנגישים כיום
- יתרונות, חסרונות ושימושים מתאימים לכל כלי
- עבודה נכונה עם כלי AI: מגבלות, דיוק, אמינות, פרטיות ובקרה אנושית
- חוקי הזהב לכתיבת פרומפטים אפקטיביים
- שיטות עבודה עם AI: ניסוח מטרה, הקשר, פורמט, קהל יעד, דוגמאות ואיטרציות
- סיעור מוחות בעזרת AI
- איסוף מידע, ארגון רעיונות וקבלת כיווני פעולה בעזרת AI
- תרגול מעשי: שימוש בפרומפטים לפתרון משימות מגוונות

מפגש שני - AI ככלי עבודה יומיומי: מידע, מסמכים, תוכן ותהליכי חשיבה

- שימוש ב-AI לניתוח, תמצות והבנה של טקסטים, מסמכים וחומרים קיימים
- הפיכת מידע גולמי לתוצר שימושי: סיכום, טבלה, רשימת פעולות, מסמך עבודה או תובנות
- השוואה בין אפשרויות וקבלת החלטות בעזרת AI
- תכנון בעזרת AI: תוכניות עבודה, סדרי עדיפויות, חלוקת משימות ולוחות זמנים
- יצירת תכנים עסקיים ומקצועיים: מיילים, הודעות, הצעות, תקצירים, פוסטים ומסמכי עבודה
- התאמת תוצרים לקהלי יעד שונים: לקוח, מנהל, צוות, ספק, מועמד או ציבור רחב
- עבודה עם קבצים וחומרים קיימים: העלאת מסמכים, חילוץ מידע, ארגון מחדש ושיפור בהירות
- שימוש ממוקד בתמונה ג'נרטיבית ככלי תומך לתוצרים מקצועיים: המחשה, רעיון, קאבר, מוקאפ או ויזואל לפוסט
- תרגול מעשי: הפיכת חומר גולמי לתוצר מקצועי מוגמר בעזרת AI

מפגש שלישי - יצירת מצגות עסקיות, בוטים, צ'אטבוטים ו-GPTs

- כלים ליצירת מצגות ופרזנטציות עסקיות בעזרת AI
- בניית מבנה למצגת, חידוד מסר ויצירת סיפור עסקי ברור
- יצירת פיצ'ים, הצעות, הדרכות ותכנים להצגה מול קהל
- שימוש ב-AI לשיפור שקפים קיימים: ניסוח, סדר, מסר ועיצוב ראשוני
- למה ליצור בוט ומתי זה באמת חוסך זמן
- יצירת בוטים / Gems / GPTs לייעול תהליכים חוזרים
- תכנון בוט: מטרה, קהל יעד, גבולות שימוש, מקורות מידע והוראות פעולה
- דוגמאות לשימושים: שירות, מכירות, הדרכה, ניהול ידע, HR, תפעול ותמיכה פנים-ארגונית
- תרגול מעשי: בניית בוט פשוט או תהליך עבודה חוזר בעזרת AI

מפגש רביעי - מדיה עסקית עם AI: תמונה, וידאו, אודיו ופרסום

- כיצד פועלים מנועי יצירת תמונה, וידאו ואודיו ברמה בסיסית
- יצירת תמונות באמצעות AI לצרכים מקצועיים ועסקיים
- עריכת תמונות קיימות בעזרת AI
- שימוש בתמונות שנוצרו ב-AI במצגות, פוסטים, קמפיינים, רעיונות ומוקאפים
- יצירת אוואטר מונפש
- הנפשה מתוך תמונה
- הנפשה מתוך טקסט
- יצירת דיבור וקריינות בעזרת AI
- כלים וטכניקות בסיסיות ליצירת מוזיקה ואודיו
- שימוש ב-AI ליצירת חומרים שיווקיים ופרסומיים
- תרגול מעשי: יצירת נכס מדיה קצר בהקשר מקצועי או עסקי

מפגש חמישי - וייב-קודינג, יצירת כלים ואתרים

- שימוש בקאנבס ליצירת מיני-כלים
- יצירת מחשבוני, טפסים, דפי מידע, סימולטורים וכלי עזר פשוטים
- שימוש בכלי וייב-קודינג ליצירת אתרים סטטיים
- בניית דפי נחיתה, עמודי פרויקט, עמודי שירות או עמודי פרופיל מקצועיים
- פרסום תוצרים בסיסיים ברשת
- שימוש בכלים מתקדמים ליצירת תוכנות במהירות וללא ידע מוקדם
- תכנון נכון של כלי: מטרה, משתמשים, קלט, פלט, מגבלות ושיפור הדרגתי
- תרגול מסכם: יצירת כלי, אתר או תוצר דיגיטלי שמיעל תהליך עבודה אמיתי

קורס 2: אמנות המכירה, ההשפעה והתקשורת האנושית

מפגש 1: יסודות ההשפעה והתקשורת האנושית (3 שעות)

- **שעה 1: היכרות עם עולם המכירות המודרני:** ניפוץ מיתוסים – ממכירה "דחפנית" ואגרסיבית למכירה מייעצת, מבוססת אמון ומייצרת ערך. הפסיכולוגיה של הקונה בעידן החדש.
- **שעה 2: עקרונות תהליך ההשפעה:** מודלים מדעיים ופרקטיים של השפעה, שכנוע וקבלת החלטות (מה באמת מניע אנשים לפעולה?).
- **שעה 3: שפה מתקשרת וכישורי העברה:** התאמת סגנון התקשורת האישי לטיפוס האדם שמולנו (מודל סגנונות תקשורת). שפת גוף, טונציה ובחירת מילים שיוצרות חיבור מהיר.

מפגש 2: השלב האנושי – בניית גשר ואמון ללקוח (3 שעות)

- **שעה 1: הנדסת אמון (Rapport):** איך גורמים לצד השני להרגיש איתנו בנוח ובבטחה תוך דקות ראשונות של שיחה? יצירת מכנה משותף וביסוס אמינות מקצועית.
- **שעה 2: הקשבה פעילה ככלי נשק שיווקי:** ההבדל בין "לשמוע" ל"להקשיב". טכניקות להקשבה אקטיבית, שיקוף (Mirroring) ואימות מידע כדי לגרום ללקוח הפוטנציאלי להרגיש מובן במרכז הבמה.
- **שעה 3: תרגול מעשי (סימולציות):** סדנה חיה של פתיחת שיחה, יצירת קשר ראשוני ובניית אמון מול טיפוס לקוחות שונים ומאתגרים.

מפגש 3: הלב של המכירה – פיצוח הצורך והמניע (3 שעות)

- **שעה 1: איסוף מידע ושאלת שאלות חכמה:** אמנות שאלת השאלות (שאלות פתוחות, ממוקדות, שאלות השלכה ומעוררות מחשבה). ניווט והובלת השיחה באמצעות שאלות מכוונות.
- **שעה 2: זיהוי צרכים והבנת מניעי הלקוח:** מעבר מ"אינטואיציה" למתודולוגיה. זיהוי ההבדל בין "צורך מוצהר" ל"צורך סמוי", ואיתור הכאבים, הרצונות והמניעים הרגשיים של הלקוח לקנייה (מניעי רכש).
- **שעה 3: תרגול ומעבדה מעשית:** ניתוח מקרי בוחן בשטח ותרגול מודלים מובנים של שאלת שאלות לזיהוי ה"טריגר" האמיתי של הלקוח הפוטנציאלי.

מפגש 4: פתרונות מנצחים והובלה לסגירה (3 שעות)

- **שעה 1: פרזנטציה אפקטיבית (הצגת הפתרון):** בניית הצעה מותאמת אישית לפרופיל הלקוח: לא מוכרים "תכונות" של המוצר/שירות, מוכרים "תועלות" ללקוח. חיבור ישיר בין הכאב שזוהה במפגש הקודם לפתרון המוצע.

- **שעה 2: טכניקות לסגירת עסקה:** מתי מגיע הרגע הנכון לסגור? זיהוי אותות קנייה (ורבליים ולא ורבליים). מודלים וטכניקות להתגברות על מחסום הסגירה והובלת הלקוח לקבלת החלטה בצורה טבעית.
- **שעה 3: סימולציות רצופות:** תרגול משולב ומלא מקצה לקצה: מזיהוי הצורך, דרך בניית הפרזנטציה והצגת הערך, ועד לשלב החתירה לסגירה.

מפגש 5: מאסטר בטיפול בהתנגדויות וסגירת קצוות (3 שעות)

- **שעה 1: מתודולוגיית הטיפול בהתנגדויות:** מדוע אנשים מתנגדים? הפסיכולוגיה שמאחורי ההתנגדות (פחד משינוי, חוסר ביטחון). מודל מובנה לנטרול והפיכת התנגדות להזדמנות מבלי להיכנס לוויכוח.
- **שעה 2: התמודדות עם התנגדות מחיר:** פירוק הטיעון "יקר לי" או "אין לי תקציב". שיטות להצגת מחיר, הנדסת ערך (Value) והפיכת המחיר לפרט משני בעסקה אל מול התועלת.
- **שעה 3: סימולציות מסכמות וסיכום קורס:** "סימולציות לחץ" הכוללות התנגדויות מורכבות ומפתיעות. משוב אישי, צעדים מומלצים להמשך יישום בשטח וחלוקת תעודות.

קורס 3: נטוורקינג ומיתוג אישי כמנוף לקידום קריירה

מפגש 1: נטוורקינג מודרני, שבירת חסמים ומיצוב אישי (3 שעות)

- **שעה 1: חוקי המשחק של הנטוורקינג המודרני:** מהו נטוורקינג אפקטיבי (ומהם המיתוסים השגויים לגביו)? החשיבות של רשת קשרים חזקה בעידן התעסוקה הדינמי.
- **שעה 2: שבירת חסמים ואמונות מגבילות:** התגברות על מחסומים מנטליים ופחד מ"פנייה לאנשים זרים" או "מינגלינג". מיפוי שיטתי של רשת הקשרים הקיימת שלכם (מעגלים קרובים, רחוקים ונכסים חבויים).
- **שעה 3: "אני כמותג" ואינטגרציה ראשונית:** הגדרת ה-USP (הערך הייחודי שלכם בשוק) ובניית ה"פיץ' המעלית" (Elevator Pitch) האישי – איך להציג את עצמכם ב-60 שניות בצורה זכירה ומניעה לפעולה.

מפגש 2: פיתוח קשרים מקצועיים ובניית מיתוג ברשתות (3 שעות)

- **שעה 1: פלטפורמות דיגיטליות כמנוף (דגש על לינקדאין):** יסודות המיתוג האישי ברשתות המקצועיות. איך לבנות פרופיל מגנטי (כותרת, תקציר וניסיון) שמושך הזדמנויות, מנהלים ומגייסים באופן פסיבי.
- **שעה 2: טכניקות לפיתוח שיחה ויצירת קשרים איכותיים:** איך לפנות לאנשים רלוונטיים (Outreach) בצורה נכונה, מכבדת וממוקדת שמייצרת אחוזי מענה גבוהים. כתיבת הודעות פנייה מנצחות.
- **שעה 3: השתלבות ופעילות בקהילות מקצועיות:** איך לאתר קהילות רלוונטיות, כיצד לקחת בהן חלק פעיל, להגיב בצורה מקצועית ולייצר ערך אמיתי (Value First) שבונה את האוטוריטה שלכם.

מפגש 3: מינוף קשרים להזדמנויות קריירה ובניית תוכנית פעולה (3 שעות)

- **שעה 1: הפיכת קשרים להזדמנויות אמיתיות:** איך לעבור משלב ה"היכרות השטחית" לשלב של מינוף הקשר לטובת מציאת עבודה, שיתופי פעולה או לקוחות, מבלי להיתפס כאינטרסנטים.
- **שעה 2: שיחות קפה מקצועיות (Informational Interviews):** המתודולוגיה של ניהול פגישת היכרות קצרה. אילו שאלות לשאול, איך לחלץ מידע קריטי על שוק העבודה ואיך להפוך את בן השיח ל"שגריר" שלכם בארגון המטרה.
- **שעה 3: בניית תוכנית עבודה אישית ויציאה לשטח:** גיבוש תוכנית פעולה אישית (גאנט שבועי/חודשי) לניהול ותחזוקת רשת הקשרים שלכם לאורך זמן. סיכום הקורס, פידבקים וחלוקת תעודות.