



סחר בינלאומי ליהלומנים

מטרת הקורס: הקניית ידע ומונחים מקצועיים ביבוא, יצוא וסחר בינלאומי לטובת יצירת הזדמנויות עסקיות. בקורס תלמדו שיטות וכלים לניהול תהליכי היבוא והיצוא בצורה המקצועית, החסכונית המותאמת לעולם היהלומנות. הקורס מלווה בתרגולים וסימולציות וילמדו בו כל הנושאים הרלוונטיים לתהליך.

קהל יעד: יהלומנים המעוניינים ללמוד כיצד לייצא באופן מקצועי, יעיל וחסכוני, וגם אלה שהחלו פעילות בתחום אך שילמו כספים מיותרים בדרך ומעוניינים ליעל את הפעילות העסקית.

5 שעות אקדמיות למפגש, 30 ש"א לקורס, 600 ₪
ימי ראשון בין השעות 15:00 - 18:45
מרצה - גלעד שגב

מפגש	נושא	פירוט
1 29.12.24	מבוא וצמיחה עסקית על בסיס קהלים	- מה זה יצואן? - הכרת המגרש הבינלאומי - הגדרת מטרות ובניית אסטרטגיה - ההבדלים והמשמעויות של עבודה B2B2C / B2C / B2B - זיהוי איזה מודל מתאים לכלל משתתף בקורס - הכרת הגורמים בתהליך הסחר הבינ"ל - השגת לידים ולקוחות - Live Case Study
2 05.01.25	יצירת שיח מוכר במגרש זר	- פסיכולוגיה עסקית בינלאומית - הסבר מ"מ בשיטת ההצלחה המשותפת - כלים ליצירת שיח מוכר - הטמעת ההסכמות בהסכם משפטי - כלי סיוע של משרד החוץ/התעשייה ליצואנים
3 12.01.25	צמיחה מתוך שליטה	- משמעויות צו הפיקוח על יהלומים - תכנון תזרים - תנאי תשלום - ספקים, לקוחות, בנקים, סליקה - כלי מימון סחר בינלאומי, תנאי תשלום - שילוח ולוגיסטיקה - המבנה החוזי וההגנות בעסקת סחר
4 19.01.25	סודות התפעול על הרווח	- Incoterms מה זה ולמה זה חשוב - מפת סחר היהלומים והתכשיטים - הגנות שערי מטבע, העברות בינלאומיות, בנקים, מימון ומה שביניהם - תפעול השילוח



• כלי סיוע של משרד החוץ ליצואנים מתחילים • מי הם ומה תפקידם? • פיצוח שפת הסתרים – איך מחברים בין אפשרויות הסיוע "הפורמליות" לבין הצרכים האמיתיים שלך ללקוחות משלמים. • יצירת פניה המובילה לשיתוף פעולה • שימור קשר קונסולרי ומינוף הצלחה • איך פותחים חלון קונסולרי כשהדלת נסגרת • חלון לנקודת המבט של הנספח הכללי – ראיון עם נספח	הנספחים הכלכליים לשירותך	5 26.01.25
• מיתוג/שיווק ומכירות – בינלאומי • מיתוג ככלי להשגת לקוחות משלמים • ניצול השיווק לקיצור תהליכי מכירה • התאמת הכלי הנכון לשירות/מוצר שלך • נספחים כלכליים/ רשתות חברתיות / online-offline	מיתוג וצמיחה מעבר לים	6 02.02.25