

התוכנית ההיברידית להצלחה

מבית מרכז מגדלור

מעטפת הלמידה והליווי המקיפה
והמקצועית ביותר בציבור החרדי
למטפלים שרוצים לכבוש את העולם

תוכן העניינים

| | | | |
|------------------------|----|---|----|
| אסטרטגיה | 21 | על מגדלור | 04 |
| טקטיקה | 22 | על המייסד אברהם מנחם אייזנבאך | 05 |
| תהליך מיתוג למטפלים | 26 | שלב הלמידה קורס 'הפריצה הגדולה' | 06 |
| מטפלים ממליצים | 27 | שלב הליווי ליווי אישי צמוד כל הדרך להצלחה | 20 |

על המייסד

כבר יותר מעשור, אני נמצא בעולמות הטיפול והחינוך. במהלך הזמן הזה חקרתי את דרכיה ומסתוריה של הנפש, למדתי מאות שעות של קורסים, הרצאות והכשרות. רכשתי ידע נרחב ומעמיק בדרכי טיפול שונות ומגוונות וסייעתי למאות מטופלים ומשפחות.

בשנים האחרונות אני פוגש יותר ויותר בצורך ההולך וגדל לאנשי מקצוע מעולים בתחומם, שיתנו מענה חינוכי, מקצועי וטיפולי לילדים, מתבגרים ומבוגרים הזקוקים לכך. זה מה שדחף אותי להקים את 'מגדלור הכשרה', כדי להעמיד מטפלים, יועצים וחונכים שיהיו מובילים בתחומם ויתנו מענה אמיתי ועמוק לצורך הבווער. במגדלור הכשרה תוכנית הלימודים יסודית ומקיפה, והיא כוללת כל תחום שיכול לעזור לכם בדרך לפריצה הגדולה: החל מכלים מקצועיים, ידע מובנה, התפתחות אישית, ייעוץ עסקי ועד הפן הפרקטי הכולל תמחור וגבייה.

אני מזמין אתכם לבוא לפרוץ ולהצליח בעולם הטיפול, בעזרת מודל המצפן הייחודי. לקבל כלים והכשרה מעשית כדי להפוך למובילים בתחומכם, להגדיל הכנסות ולעמוד בשורה הראשונה של המטפלים. השטח מחכה לכם.

אני באופן אישי וכל צוות מגדלור הכשרה, מחויבים להאיר לכם את הדרך להצלחה.



ירב אברהם
מנכ"ל איס (א"ק)



על מגדלור

מרכז מגדלור הוא בית שמקיף בתוכו את עולמות הקהילה, החינוך והנפש. המרכז מורכב משני אגפים, אגף ההכוונה הפונה למתמודדים במגוון תחומים ומעמיד לרשותם צוות מומחים מקצועיים וליווי לפתרון כל בעיה אישית, רגשית ומשפחתית.

אגף ההכשרה של מגדלור פונה למטפלים ומציג קורסים, תוכניות הכשרה והעשרה בכל תחומי המקצוע, כולל תוכניות ליווי אישיות למטפלים שרוצים לפרוץ קדימה ולהצליח בגדול.

המטרה של מגדלור והחזון שלו הוא להוות גג עבור העולם החשוב הזה בציבור החרדי. וליצור מצב שבו כל אחד הן מטפל והן מתמודד יכולים לקבל את המענה המדויק להם ומותאם באופן אישי.

מרכז מגדלור עומד בקשר רציף עם אנשי מקצוע מהשורה הראשונה, ויודע להפנות כל אחד למטפל שמתאים לו. ולהכווין כל מטפל למקור הידע והכלים שאותם הוא צריך כדי להתפתח ולצמוח. מוזמנים לפנות אלינו וליהנות מליווי צמוד ואוזן קשבת שיובילו אתכם לדרך המלך.

סילבוס קורס הפריצה הגדולה

12 שיעורים מלאים בתוכן, ידע,
כלים ופרקטיקה שכל מטפל חייב לדעת



שלב הלמידה

קורס 'הפריצה הגדולה'

כדי לבסס הצלחה שתחזיק לאורך זמן, חשוב לבסס יסודות איתנים. ידע הוא הכוח שלנו, הדלק למנוע שמניע את גלגלי ההצלחה.

בשלב הלמידה נרכוש את הכלים החיוניים להצלחה בעולם הטיפול ונתמקצע ביסודות עולם הטיפול. החל בהבנת השיטה הייחודית של כל מטפל, וכלה במיתוג ושיווק שלה לקהל הרחב.

**זכרו תמיד:
הדרך לניצחון מתחילה באסטרטגיה מדויקת!**





השיטה שתשנה את כל מה שחשבתם על עולם הטיפול



איך יוצרים בידול בעולם רווי מתחרים?

שיעור שני

2

פתרון אתגרים בתחום העסקי

להתמקד במקצועיות

שיעור ראשון

1

**כיצד מיישמים את
מודל המצפן בצורה
נכונה ואפקטיבית?**



**איך ממקסמים
רווחים בעזרת
ניהול זמן והתנהלות
כלכלית?**



**תרחישים ותגובות
ככה תעשו את זה נכון.**



**ניתוח מעל 40
אתגרים והתמודדויות
עם לקוחות.**



**ההבדל בין התחום
העסקי לתחומי
החינוך והנפש**



**המודל הייחודי שנותן
מענה גם למקצועיות וגם
להצלחה עסקית.**



**יתרונות מודל המצפן
מול כל מודל אחר.**



- ▶ **בניית תעודת זהות** מקצועית אישית.
- ▶ **בניית מבנה הטיפול** משך, עומק, טיפול המשך ועוד.
- ▶ **בניית המודל הטיפולי שלי** שיטה מדורגת שלב אחרי שלב.
- ▶ **ביסוס קשר חזק** עם המטופלים.
- ▶ **איפיון ופילוח** קהל היעד.
- ▶ **יצירת ערך מוסף** לסל הכלים הטיפולי.
- ▶ **מבדק אישי** חיבור אישי לחלקים ספציפיים בעולם הטיפול.
- ▶ **בניית סט מוצרים** שקל לשווק ולמכור.
- ▶ **יצירת בידול** בשוק רווי תחרות.
- ▶ **איך מאבחנום נכון** בצורה מקצועית ומדויקת?
- ▶ **בניית תוכנית עבודה** אפקטיבית למטופל.
- ▶ **סימולציות** ותרגילים אמיתיים מהשטח.

זה הכל
בראש



להתמכר
למכירות



3

שיעור
שלישי

אימון מנטלי ומעבר
לתודעת מטפל

4

שיעור
רביעי

תסריטי שיחה, מכירת
ערך וסגירת עסקה

▲ אישיותו של מטפל אמיתי ומצליח.

▲ התמודדות עם קשיים רגשיים ומנטליים

▲ צבירת ביטחון עצמי וערך עצמי, בעזרת מדדים אישיים.

▲ החשיפה הציבורית לקפוץ למים ולנהל זאת נכון.

▲ סיכומים והדגמות חיות.

▼ תסריטי שיחות מכירה עם הלקוח או הגורם המפנה/משלם.

▼ הבנת הנפש והמצב הרגשי המורכב של הלקוח.

▼ מכירת ערך לא מוכרים טיפול, מוכרים פתרון.

▼ הצגת הטיפול / המוצר בצורה מקצועית.

▼ ניפוץ מיתוסים במודל העבודה של מטפל.

▼ מכירת תהליך אבחון, טיפול, מניעה ומעקב.

▼ סגירת עסקה ללא היסוס.

▼ שינויים דינמיים בתהליך הטיפול.

▼ שינוי התוכנית הטיפולית הראשונית איך מתקשרים?

▼ מכירה שניה חזקה כמו המכירה הראשונה.

▼ הפנייה לגורמים מקצועיים תוך כדי התהליך.

▼ הדגמת מכירה מנצחת ושיעורי בית.

עולם המרקטינג החרדי



הברז של הלקוחות



שיעור חמישי

5

שיווק בתחומי החינוך והנפש במגזר החרדי

- ▶ ההבדלים בשיווק בין המגזר הכללי לציבור החרדי.
- ▶ אפיון קהלים בתוך המגזר החרדי.
- ▶ העיתונות החרדית התנהלות ויחידוד מסרים.
- ▶ המדיה החרדית עולם של הסחות דעת.
- ▶ רב מסר מיילינג זה כוח.
- ▶ וואצפ/ סטטוסים המדיה הצומחת במגזר.
- ▶ עלוני שבת לפגוש את הלקוחות בבית הכנסת.
- ▶ הפרסום בתוך הקהילות כל קהילה ואתגריה.
- ▶ מנהלי קשרי לקוחות שימור זו הדרך לשיפור.
- ▶ מקרי מבחן אמיתיים ללמוד מטעויות.

גורמים מפנים כל מה שרציתם לדעת

6

שיעור שישי





בניית אוטוריטה



בואו נדבר פרקטיקה

שיעור שמיני

8

פתיחת קליניקה מצליחה, מיתוג ובידול

המדריך לקשר בריא ואפקטיבי עם מטופל

שיעור שביעי

7

- ▼ נראות הקליניקה, התחושה והארגון הפנימי.
- ▼ אסטרטגיית מיקום הקליניקה.
- ▼ פתיחת קליניקה המדריך המלא.
- ▼ בניית מעטפת מכירתית.
- ▼ יצירת בידול ברור, קליט וזכיר.
- ▼ מיתוג נכון ואסטרטגי.
- ▼ אסטרטגיית התוכן השיווקי.

- ▼ יצירת משמעת טיפולית.
- ▼ עמידה בזמנים.
- ▼ עמידה בתשלומים.
- ▼ עמידה במשימות.
- ▼ פיתוח מוטיבציה טיפולית ושיתוף פעולה.
- ▼ שמירת גבולות בין מטפל למטופל.
- ▼ הקפדה על קשר בריא ולא תלותי.
- ▼ יצירת שינוי תודעתי אצל המטופל.
- ▼ יצירת אווירת שיתוף נוחה.



מה שלא נמדד
לא מנוהל



ממטפל מומחה
למטפל מרוויח

שיעור עשירי **10**

התנהלות כלכלית וניהול עובדים

שיעור תשיעי **9**

מעבר חכם ורווחי משכיר לעצמאי



- מה ההבדל העמוק בין שכיר לעצמאי?
- הכרת תחום הניהול בעסק עצמאי.
- משמעת עצמית הסוד של העצמאיים.
- בניית חזון לטווח הארוך.
- אסטרטגיה גדילה וצמיחה מנצחת.
- מודל עבודה ברור וחד משמעי.
- פיננסים הנהלת חשבונות, הגדרת תקציבי ועוד.



זה הזמן לפרוש כנפיים



להפוך למותג חזק ועוצמתי

12

שיעור שתיים עשרה

סיכום כולל והכרת הפלטפורמה של מגדלור

11

שיעור אחת עשרה

מעוף, צמיחה קדימה והרחבת המותג

סיכום רחב ומסכם
של כל חומרי
הלמידה ותרגולים.



קבלת תעודת סיום
לימודים במרכז
מגדלור.



**הצטרפות לקהילת
המטפלים** מבית
מגדלור.



**החזון של מרכז
מגדלור** ואיך אפשר
להרוויח ממנו.



**סיוע בהשתלבות
בעבודה** במגדלור
ובמקומות אחרים.



**יצירת שיתופי
פעולה** מניבים.



איך להפוך למספר אחד בתחום?



איך לשכפל את ההצלחה עוד ועוד?



מקליניקה מצליחה למרכז ענף המאגד תחתיו מגוון שירותים.



בנית הכשרות וסדנאות.



פיתוח אגפים נוספים והרחבת השירות.



כתיבת חומרים וספרים.



השארת חותם ומורשת על זמנית.





שלב האסטרטגיה הוא השלב החשוב ביותר בכל התהליך, שכן, היא המסייעת בהנחיית הכיוון הכולל של העסק בכל צעד ושלב להשגת המטרות שהוצבו מראש. כל החלטה, בחירה ופעולה בעסק, חייבת להיות בהתאם לאסטרטגיה.

גיבוש האסטרטגיה

בפגישות אחד-על אחד עם הרב אייזנבך, באמצעות שיח עמוק ויסודי, ומבדק מקצועי ייעודי לאנשי טיפול, ננתח ונגדיר את תוכנית הפעולה העסקית

בידול עסקי

באמצעות קהל יעד ספציפי / שיטה ייחודית / ערך מרכזי מיוחד / נישא טיפולית ממוקדת ועוד

החזון של העסק

לטווח הקרוב והקרוב (חזון מיקרו וחזון מאקרו)

החזון שלך

כאיש טיפול מבחינה רגשית, התפתחותית ומנטלית

הגדרת קהל היעד

נגדיר קהל יעד ספציפי ונלמד אותו לעומק בעזרת פילוח עמוק של השוק והתחרות

מיקוד / נישא טיפולית

בהתאם להכשרה והניסיון המקצועי שלך, נגבש ונמקד נישא ממוקדת

הגדרת ערכים

אישיים ועסקיים

הצבת מטרות ויעדים

עסקיים וכלכליים

שלב הליווי

ליווי אישי צמוד כל הדרך להצלחה

מי לא רוצה ליווי צמוד ממישהו שכבר עשה את זה בגדול? תוכנית הליווי של מגדלור היא המשך ישיר לידע, לכלים ולפרקטיקה הנרכשים בקורס 'הפריצה הגדולה' והיא מעניקה ליווי צמוד וייעוץ רצוף ליישום הדברים בשטח כולל טיפים והכוונה לדיוק מקסימלי.

תוכנית הליווי של מגדלור, מעניקה גישה ישירה למשרדו של הרב אייזנבך ותוכנית אל כשל להצלחה מרבית, שבסופה יוצאים עם קליניקה מצליחה ומרוויחה ואופק כלכלי בטוח ויציב להתפתחות וצמיחה.

התוכנית כוללת 3 חודשים שבהם נבצע תוכנית עבודה מסודרת הבנויה בצורה תהליכית ותפורה באופן אישי לאופי המטפל

1. אסטרטגיה חכמה
2. טקטיקה מותאמת אישית
3. ביצוע מדויק בשטח



טקטיקה



יש לנו אסטרטגיה? יש לנו תוכנית פעולה! עוברים לביצוע

בהתאם לאסטרטגיה המגובשת, נקבע מטרות ויעדים מבחינה:

שיווקית

עסקית

אישית

נבנה לו"ז חודשי מסודר ומאיר עיניים שבו נשבץ את השלבים הבאים בדרך למטרות שהגדרנו

מתחילים לרוץ!



הפן האישי

בפגישה אחד-על אחד, עם הרב אייזנבך, נבין היכן יש סיפוק מהעבודה? האם יש חסמים או חולשות מבחינה מנטלית? נלמד איך לפתור ולהתגבר עליהם לטובת ההתקדמות העסקית שלנו. נבין האם הנתונים האישיים / משפחתיים שלנו משפיעים בצורה לא בריאה על העסק, ומה עושים כדי לפתור את הבעיה.



הפן העסקי

מקימים את העסק מא' עד ת', צעד אחר צעד!

נכיר את כל הפרמטרים המרכיבים את העסק ונלמד לנהל אותם כראוי:

אדמיניסטרציה ובירוקרטיה

היכרות עם כל מה שצריך לדעת בנושא בצורה בהירה, וממוקדת למטפלים.

ניהול זמן

כיצד לנהל את הזמן שלנו בצורה פרודוקטיבית, ניהול יומן ובניית סדר עדיפויות בצורה נכונה לך ולעסק.

מערכת עסקית יומיומית

איך בונים את מערכת העבודה שלך בפועל בהתחשב בנתונים הקיימים ובאסטרטגיה, וכל זה עם הנאה, סיפוק ורווחיות שרק גדלה.

תקשורת מול הלקוחות/מטופלים

מתי לעבור ממטפל לבעל עסק מול המטופל, אסרטיביות בענין תשלומים, לו"זים ועוד

תשתיות העסק

בניית מוצרים מעניינים ייחודיים לך ולקהל היעד שלך, תימחור ומחירון.

רווחיות

נלמד איך בודקים רווחיות בעסק, נכיר סוגי עיסקאות שונות והפוטנציאל של כל אחת מהן, נלמד איך בונים מודל נכון למוצר ריווחי, עליית מחירים, הכנסת עובדים נוספים, ועוד

פיננסים

נלמד לנהל את ענין התשלומים, גבייה, קבלות, חוזים, ביטוחים, השקעות עסקיות, וכו'

ניהול עסקי

ספקים, עובדים, סמכויות, עלויות קבועות ומזדמנות, הכלת שינויים, צמיחה עסקית ועוד

הגענו ליעד!

נמדוד תוצאות ורווחים, ונהנה מצמיחה יציבה ורווחיות עולה

זה הזמן להציב מטרות ויעדים חדשים

הצלחה גוררת הצלחה!

הפן השיווקי

בפגישות אחד-על-אחד עם הרב אייזנבך, נבנה תוכנית שיווקית ייעודית לך ולאסטרטגיה העסקית שלך

ערוצי שיווק וכניסה לשוק



הטמעה ושיווק ברשתות החברתיות (למי שזה נכון עבורו)



פרסום במגוון ערוצי מדיה שונים



פרסום בעיתונות



שיווק ויזמות



שיתופי פעולה אסטרטגיים



יצירת קשרים עם גורמים מפנים



מערכת שיווקית
נלמד לנהל מערכת שיווקית קבועה ונכניס אותה ללוח המשרדי כחלק מהעבודה השוטפת

מכירות
תסריטי שיחה ומכירה נכונים, מכירת ערך, סגירת תהליכים מראש, דרכים לסגירת עסקאות בקלות ועוד



מטפלים ממליצים

"חייב לומר שמאז שעברתי את התהליך של מגדלור השתנו לי החיים כפשוטו. מכמה טיפולים בודדים בחודש שבקושי הניבו משכורת זעומה, הלו"ז שלי היום סגור שבועות קדימה, פשוט מדהים!"
ר.א. מן מרק

"הליווי של מגדלור פתח לי את העיניים, למדתי כל כך הרבה דברים שלא ידעתי על עולם העסקים. היום כל מטפל שמתיעץ איתי אני שולח אותו ישר למגדלור, מדובר במסלול שכל מטפל שרוצה להצליח חייב לעבור, ממליץ בחום."
ע.א.א.א.

"חוויתי הרבה קשיים בקליניקה, לקוחות שעכבו תשלומים, תורים שהתבטלו והמון תסכול. כבר התחלתי לחשוב על כיוון אחר, אבל אז במקרה נחשפתי למגדלור ואני מודה לה' בכל יום על כך. הרב אייזנבאך, אין לי מילים להודות לך, חובה לכל "מי שנמצא בעולם החינוך והנפש

ע.א.א.א.



תהליך מיתוג למטפלים

תהליך מיתוג ובניית תדמית ייעודית לאנשי טיפול, בליווי צמוד של מרכז מגדלור

בניית מיתוג ותדמית הוא שלב חשוב ביותר לבעל עסק שרוצה לקפוץ לשלב הבא וליצור נחשקות והעדפה מול שאר השחקנים בשוק. במגדלור אנו מציעים תהליך מיתוג ייחודי שנבנה בהתאמה מדויקת עבור תחום הטיפול, החינוך והנפש.

עם מיתוג חזק, ההטמעה בשוק, סגירת העסקאות, השיווק והתמחור, הרבה יותר קלים, מכיוון שהתדמית הגבוהה כבר קיימת.

צוות המיתוג שלנו מתמחה בעסקים מתחום בריאות הנפש, טיפול וחינוך ונעשה בליווי צמוד עם הרב אייזנבך וצוות מגדלור, תוך הכוונה לאסטרטגיית הנכונה ביותר עבור המטפל. **שאלו אותנו על חבילות המיתוג שלנו.**





רבי עקיבא 86 בני ברק
2385* | office@migdalor1.co.il

www.migdalor1.org.il