

מודיעין ושיווק לעסקים

כלים ושיטות להשגת מידע על שחקנים והזדמנויות עסקיות, בניית מותג מנצח, שדרוג פעילות השיווק והמכירות, והשגת יתרונות תחרותיים על פני יריבים עסקיים



שדרוג המכירות באמצעות מודיעין מכירות. הבאת לידיים רבים ואיכותיים יותר לעסק, ומעקב עסקי יעיל אחר לקוחות



הכרת פלטפורמות ניתוחיות וכלי שיווק יעילים ליצירת תובנות עסקיות ובניית מותג ומוניטין חזקים. ניהול תדמית חכם וקמפיינים מתוחכמים ברשת



איתור מתוכם של מידע נחוץ על שחקנים והזדמנויות עסקיות בענף. הבנת הדינמיקה, המגמות ו'מאחורי הקלעים' של הענף



רכישת מיומנויות תחרותיות ושילובן בעבודה היומיומית



חשיפת מידע מפתח על פעילות עסקית של חברות, ארגונים ואנשים באמצעות מודיעין אנושי, פיננסי וטכני



איתור וזיהוי אנשים ברשת, קשרים בין אנשים לאנשים וחברות, הונאות ופרופילים מזוייפים ברשתות חברתיות



גבריאל חיון



שחר קורן



שרי קורן-גור



דורון בניטה



יריב בן-זכרי



אמיר פליישמן

מחיר
990 ₪

בין השעות
8:45 – 15:45

מפגש שני
8.5.17

מפגש ראשון
7.5.17

בית השחמט, מרכז סול וסיסי מרק, רח' טאגור 26, רמת אביב

www.cicomglobal.com | info@cicomglobal.com | 072-2331187 | 052-3345524

מודיעין ושיווק לעסקים

גבריאל חיון



מודיעין מכירות גרילה



מנכ"ל חברת המנטורינג Wikisales ומנכ"ל לשכת המסחר ישראל-אמריקה לטינית. מעל עשרים שנות ניסיון בפיתוח עסקי בינלאומי במגוון שוקים, תעשיות, מוצרים ומדינות. רקע אקדמי בתעשייה וניהול ובמנהל עסקים. בין תפקידיו: סמנכ"ל מכירות ומנהל מכירות בינלאומי בהייטק, סמנכ"ל פיתוח עסקי בפארק טכנולוגי, מנהל מפעלים, מנהל פרויקטים בכיר, מרצה אוניברסיטאי ויועץ עסקי.

שילוב מידע עסקי מהאינטרנט במידע מביקור אצל לקוחות או ממקורות אחרים
קיצור מחזור המכירה תודות למידע יקר ערך
שיפור נאמנות לקוחות מבוסס ניתוח מידע פנימי וחיצוני
מודיעין ושיווק בכנסים ותערוכות: הכנה, התנהלות באירועים, השגת מידע חשוב ו- follow up יעיל



יריב בן-זכרי



ניתוח המידע העסקי ב'שוטף': טיפים פרקטיים לניתוח והפקת תובנות עסקיות



אנליסט עסקי-תחרותי בתעשיית ההייטק; מרצה לתחום. מילא תפקידי אנליסט מחקר בחברות 888, אמדוקס ו-ECI. כיום ראש מחקר בחברת Plarium.
בעל תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במידענות.

סיפורי הצלחה של חברות ישראליות בבניית יתרון תחרותי בזמן הנכון ובמקום הנכון
כיצד לנתח דוחות פיננסיים של מתחרים
מודיעין תחרותי בשוטף: מה עלינו לעשות ביום-יום ולאורך השנה במסגרת לוח"ז צפוף
כיצד לדגום את עצמנו ולהפיק ביעילות לקחים עסקיים



דורון בניטה



חידושים ואסטרטגיות בעולם השיווק המקוון



בעל תואר שני MBA התמחות בשיווק. מומחה בשיווק אסטרטגי ומסחר מקוון (eCommerce). מנהל משרד פרסום דיגיטל מד מדיה בע"מ, יועץ ומפתח אסטרטגיות שיווק. מרצה במוסדות אקדמיים ובכנסים בארץ ובעולם.

חידושים והפתעות בשנת העסקים 2017: כל אמצעי השיווק החדשים, קידום ואיתור לקוחות
לקוחות חדשים VS לקוחות חוזרים: חלוקה נכונה של תקציב השיווק
ניהול מאגרי נתונים: מיקסום דטה ביסס בעידן ה-Curated Content
מדיה ופרסום: גוגל VS מדיה חברתית - איך אנחנו מרוויחים ממאבק הטיטניום הזה
שנה מהיום: העתיד בעולם השיווק המקוון



שחר קורן ושרי קורן-גור



It's all about people - כיצד מידע על אנשים עוזר להשלים את תמונת המודיעין העסקי



FYI שירותי מידע ומודיעין עסקי היא חברה שהוקמה ע"י שרי ושחר לפני 6 שנים. FYI היא חברה משותפת של מומחים בתחום המידענות ויוצאי הקהילה המודיעין הישראלי, שמטרתה לספק שירותי איסוף מידע ומודיעין עסקי-תחרותי ללקוחות בישראל ובחול"ל. יש ברשותנו ניסיון מצטבר של למעלה מ-20 שנה בתחומי מחקר, מידענות ומודיעין עסקי.

אספקת כלים לאיתור וזיהוי אנשים באינטרנט: רשתות חברתיות, מאגרי מידע ממשלתיים/ ייעודיים, אפליקציות לאיתור אנשים
כיצד מרכיבים פרופיל איש וממפים את הקשרים החברתיים-עסקיים שלו
רשתות חברתיות: זיהוי פרופילים מזוייפים, זיהוי קשרים ומה עושים איתם
האם יש אנשים שאין להם נוכחות ברשת, אם כן כיצד ניתן בכל זאת להגיע אליהם?
כיצד מידע על בעלי ומנהלי חברה עוזר לנו להבין את הכוונות העתידיות והאסטרטגיה השיווקית של החברה המתחרה?
שיטות להרחבת החיפוש, כולל בשפות זרות ובשוקים לא מוכרים



אמיר פליישמן



מודיעין תחרותי - הכלי המנצח להשגת תובנות עסקיות



רכז הסדנא. מנכ"ל סיקום גלובל, יועץ ומרצה בינ"ל לשיווק ומודיעין תחרותי באקדמיה, ובסקטורים הציבורי והעסקי. אמיר שימש כמנהל מודיעין תחרותי בחברת NICE, מנכ"ל חברת המחקר Commares Data, מנהל שיווק ומכירות אירופה בחברת Edusoft ומנהל מחקר כלכלי ופיתוח עסקי במכון היצוא היפני. בעבר היה חבר ועדת ההיגוי של הפורום הישראלי למודיעין תחרותי (פימ"ח) ועורך מגזין האינטליג'נס.

סקירת כלים וטכניקות להבנה טובה יותר של פעילות שחקנים והזדמנויות עסקיות איכותיות, וכתוצאה מכך לשווק בצורה חכמה ואפקטיבית את המוצרים והשירותים של העסק
פיצוח הסביבה העסקית-תחרותית



מודיעין ושיווק לעסקים

לוי"ז מפגש ראשון: 7.5.17

שעה	נושא	מרצה
8:45-9:00	התכנסות	
9:00-9:30	פתיחת מפגש ראשון של הסדנא	אמיר פליישמן
9:30-11:00	איתור וניתוח המידע העסקי ב'שוטף' - טיפים פרקטיים לניתוח והפקת תובנות עסקיות א'	יריב בן-זכרי
11:00-11:15	הפסקה	
11:15-13:00	איתור וניתוח המידע העסקי ב'שוטף' ב'	יריב בן-זכרי
13:00-13:45	הפסקת צהריים	
13:45-15:45	חידושים ואסטרטגיות בעולם השיווק המקוון	דורון בניטה

לוי"ז מפגש שני: 8.5.17

שעה	נושא	מרצה
8:45-9:00	התכנסות	
9:00-10:00	איתור מידע על השוק והשחקנים	אמיר פליישמן
10:00-11:00	It's all about people א'	שרי קורן-גור ושחר קורן
11:00-11:15	הפסקה	
11:15-13:15	It's all about people ב'	שרי קורן-גור ושחר קורן
13:15-14:00	הפסקת צהריים	
14:00-15:15	מודיעין והשגת מכירות אפקטיביות	גבריאל חיון
15:15-15:45	עוד כלים להשגת יתרונות עסקיים, סיכום סדנא	אמיר פליישמן

*ייתכנו שינויים בתוכנית הסדנא

טופס הרשמה לסדנת 'מודיעין ושיווק לעסקים'

לכבוד סיקום גלובל

מספר מפגשים: 2

פרטי המשתתף/ת

<input type="text"/>	שם פרטי
<input type="text"/>	שם משפחה
<input type="text"/>	שם חברה
<input type="text"/>	תפקיד
<input type="text"/>	טל ישיר
<input type="text"/>	טל נייד
<input type="text"/>	פקס
<input type="text"/>	אי-מייל

אמצעי תשלום

מחיר הסדנא: 1,158 ₪ (990 ₪ + מע"מ)

התשלום יתבצע באמצעות העברה בנקאית כרטיס אשראי

למשלמים בהעברה בנקאית:

נא להפקיד לחשבון ע"ש אמיר פליישמן-סיקום גלובל, מספר 503046,

בנק הפועלים, סניף איינשטיין (778), ת"א

למשלמים בכרטיס אשראי:

ויזה ישראלכרט מאסטרקארד

מס' הכרטיס תוקף הכרטיס

שם בעל הכרטיס ת.ז.

חתימה

כתובת למשלוח חשבונית

*ייתכנו שינויים בתוכנית הסדנא **פתיחת הסדנא מותנית במספר מינימלי של משתתפים ***לא יינתן החזר כספי בכל סיבה. אדם שהחמיץ מפגש, מכל סיבה שהיא, יוכל להצטרף לאותו מפגש שהחמיץ בסדנא הבאה