



סילבוס מפורט

שם הקורס

0111-1008 יזמות לרפואנים 2

מרצה

ד"ר אמיר בלומנפלד

מסטר

ב

דרישות הקורס

במסגרת הקורס נדרשת נוכחות והשתתפות פעילה בשיעורים, קריאת חומר רקע, מטלות אישיות ו/או קבוצתיות והצגה בפני הסטודנטים. מטרת העבודה האישית והקבוצתית היא לתרגל את הסטודנטים ביסודות היזמות, החל ממצאת רעיון למיזם, דרך הערכת השוק וגיבוש האסטרטגיה. חלק מהעבודה יבוצע במהלך השיעור וחלק בבית. (הנחיות להכנת המטלות יימסרו בנפרד).

הרכב הציון הסופי

אחוז	מטלה	תאריך	גודל קבוצה/ הערות
20%	הצגות קבוצתיות במהלך הקורס*		3-5 סטודנטים בקבוצה
50%	עבודה מסכמת שתוצג בפני משקיעים פוטנציאליים (נציגי קרנות)	מפגש מסכם	
20%	הערכת מרצה		
10%	נוכחות**		

כדי לקבל ציון עובר בקורס, יש לקבל ציון עובר של 60 בכל מרכיבי הציון הסופי.

* כל קבוצת סטודנטים תידרש להציג בפני הכיתה את הבעיה והפיתרון כמו גם את ההתקדמות בפרוייקט. הצגות הסטודנטים יהיו כל שבוע – שבועיים בהתאם להתקדמות שתידרש. כל הצגה תקבל ציונים שיינתנו ע"י הקבוצות העמיתות וע"י הקבוצה המציגה בהתאם לקריטריונים קבועים מראש ובהם מקוריות, חדשנות, הבנה ויישום של הנושאים שנלמדו בכיתה, ויכולת הצגת רעיון בזמן קצוב.

** עפ"י תקנון האוניברסיטה תלמיד חייב להיות נוכח בכל השיעורים (סעיף 5). תלמיד, הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים.

מבנה הקורס

תאריך / מס' שיעור	נושא השיעור ותכני השיעור (מטלות, רשימת קריאה, משימות וכיו"ב)
1	מושגי יסוד בעולם היזמות והחדשנות הרפואית היכרות, תיאור של הקורס והמשימות מונחי יסוד בתחום היזמות והחדשנות ועקרונות אסטרטגיית מימוש הרעיון
2	The Need Statement ניתוח והגדרה של הסוגיה הדורשת פיתרון והגדרת עקרונות ומרכיבי הפיתרון (The MUST have & NICE to have approach) תהליכי הולידציה לבעיה ולפיתרון. סיכונים אפשריים והדרך להתמודדות. תרגול בקבוצות. חלוקה לקבוצות עבודה והנחיות ראשוניות.
3	הצגה קבוצתית של הנושאים הנבחרים הגדרת הבעיה והפיתרון המוצע, ניתוח ראשוני של הסיכונים



סילבוס מפורט

גישת ה-Lean Startup מה היא גישת ה-Lean Startup? כיצד מגדילים סיכויי ההצלחה של מיזמים?	4
השוק והתחרות הגדרת השוק, הלקוחות, משתמשי הקצה ומערך בעלי העניין בשוק. ניתוח פתרונות חלופיים ומתחרים פוטנציאליים	5
אסטרטגיה – הדרך לממש את הרעיון מה הם אסטרטגיה וחזון, כיצד קובעים מטרות לארגון?	6
המודל העסקי מהו מודל עסקי? מהי חשיבות המודל העסקי? Business Model Canvas	7
הצגה קבוצתית של המודל העסקי מפגש עם יזמים	8
האתגרים שבדרך: קליניקה, רגולציה ומה עוד? הניסויים הקליניים בהווה ובעתיד, עקרונות הרגולציה ומערכות השיפוי	9
האקו-סיסטם של היזמות הרפואית: מפגש עם גורמים מובילים בתחום היזמים, הלקוחות וה"משלמים": מערכות היחסים בין מרכיבי האקו-סיסטם, האינטרסים, המטרות והפערים.	10
איך לספר את הסיפור מפגש אינטראקטיבי עם מאתרי טכנולוגיות (Scouters)	11
תרגול לקראת המפגש המסכם מפגש בהפתעה	12
מפגש מסכם הצגת מצגת מסכמת בפני פאנל מומחים	13

קריאת חובה

קריאת רשות

הערות

המפגשים ייפתחו בכחצי שעה של הצגת ההתקדמות של הפרוייקטים בהם בחרו הסטודנטים לעסוק. הפרזנטציה תהיה במתכונת Pitch של 3 דקות. כל הקבוצות יידרשו להציג ולתאר את ההתקדמות אותה השיגו מאז ההצגה הקודמת. הקבוצות ילוו ע"י מנטורים בעלי ניסיון וידע בתחומי היזמות. בהמשך תועבר הרצאה ע"י מרכזי הקורס או אורחים מומחים בתחום. בסיום כל פגישה תינתן משימה הנוגעת לנושא שנדון בכיתה. העבודה המסכמת תוגש במתכונת קבוצתית ובה יידרשו הסטודנטים להציג בעיה נבחרת, פיתרון, שוק פוטנציאלי ואסטרטגית המימוש.