הפקולטה לניהול ע"ש קולר
אוניברסיטת תל אביב
Coller School of Management
Tel Aviv University

תואר שני

1231.3722 – פרויקט: יעוץ אסטרטגי לחברות ולמיזמי אימפקט

Strategic Consulting for Ventures and Impact Ventures Practicum

(דרישות קדם: קורס עקרונות הייעוץ העסקי או אישור מרצת הקורס בכתב**)**

<u>סמסטר ב'– תשפ"ב</u>

קבוצה	יום בשבוע	שעה	מטלת סיום	מרצה	דואר אלקטרוני	טלפון
01	א	18:45-21:30	עבודה	ג'קי גורן	jackiegoren@gmail.com	0548050444

שעת קבלה – בתיאום מראש

עוזר הוראה – פרטי עוזר ההוראה

היקף הלימודים

היקף קורס : 2 י"ס

תואר שני
ECTS 4 = 1 י"ס – ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), ערך הניקוד של הקורס במוסדות להשכלה גבוהה בעולם שהינם חלק מ"תהליך בולוניה".

תיאור הקורס

הקורס מיועד לסטודנטים/יות שמעוניינים/ות בפיתוח קריירה של יעוץ אסטרטגי עסקי או בסטודנטים/יות שיצרכו שירותי יעוץ במהלך הקריירה שלהם ולסטודנטים/יות שמעוניינים/ות להתנסות בתהליך של פתרון בעיות עסקיות מורכבות.

במסגרת הקורס הסטודנטים/יות יעבדו בצוותים על בעיות ייעוץ עסקי אסטרטגי של חברות קיימות.

הסטודנטים/יות יתנסו בתהליך יעוץ כפי שקורה בחברות יעוץ מובילות לרבות נושאים כמו: בהבניה של בעיה עסקית, problem solving, ניסוח פתרון , ותקשורו בצורה בהירה מובנת ומשכנעת. הקורס יתמקד במחקר במטרה ליצר פתרון מבוסס דאטה עבור חברה, ויאפשר לסטודנטים/יות גם להתנסות בעבודה מול לקוח והבנה של לקוח/ה.

הקורס יעשה בשלבים אופייניים לעולם הייעוץ האסטרטגי העסקי:

הגדרת בעיה, כתיבת הצעת יעוץ, הבניית דרכי פעולה, מחקר ואיסוף מידע, ניתוח, הבניית פתרון והמלצות לדרכי פעולה מעשיות, והכל בעבודת צוות ובליווי צמוד של הסגל, **וחשיפה לחברות יעוץ מובילות (Mckinsey, Shaldor, TASC) שישמשו כ- DEVILS ADVOCATE וימשבו את הסטודנטים לאורך התהליך כולו.**

הקורס יתן לסטודנטים/יות אפשרות להכיר מקרוב את האתגרים המעסיקים מנהלים, יזמים, ויזמי אימפקט היום ולעבוד מול מנהלים ומנהלות בכירים ובכירות.

תפוקות למידה

.

עם סיום הקורס בהצלחה יוכלו הסטודנטים/יות:

1. מסגור של בעיה ייעוצית – Big and Ugly Problem
2. עבודה עם לקוח/ה
3. איסוף וניתוח מידע והפקת תובנות
4. סינתזה של מידע למסקנות בהירות והמלצות
5. עבודת צוות אינטגרטיבית

הערכת הסטודנט בקורס והרכב הציון

אחוז	מטלה	תאריך	הערות
20%	הגדרת הבעיה – Consulting proposal וניתוח הסיטואציה (מטלה קבוצתית)		הגדרת הבעיה, הסיבות לבעיה ופירוט תהליך הייעוץ והמחקר והרציונל שלו תוך הבנה בסיסית של הלקוח/ה וסביבתו העסקית
20%	דו"ח ביניים (מטלה קבוצתית)		מצגת שתוצג ללקוח/ה ותתאר את המחקר שנעשה, תובנות, היפותזות, והמשך תהליך
20%	דו"ח סופי (מטלה קבוצתית)		מצגת שתוצג ללקוח/ה ותתאר את המסקנות הסופיות, המלצות ודרכי פעולה ומבוססת על מחקר ראשוני ושניוני
30%	רפלקציה ומשוב (אישי)		דו"ח כתוב על כל אחד מחברי הצוות והערכה עצמית על התהליך, והלימוד שנעשה במהלך הקורס
10%	משוב לקוח/ה (קבוצתי)		יינתן על איכות התוצרים ואיכות העבודה מול הלקוח/ה ורמת האימון בעבודה שהוצגה

* תלמיד, הנעדר משיעור המחייב השתתפות פעילה או שלא השתתף באורח פעיל, רשאי המורה להודיע למזכירות כי יש למחוק את שמו מרשימת המשתתפים. (התלמיד יחויב בתשלום בגין קורס זה)

כל אי עמידה במי ממטלות הקורס מחייבת הודעה מראש (במייל) למרצה

מדיניות שמירה על טווח ציונים

החל משנה"ל תשס"ט מונהגת בפקולטה מדיניות שמירה על טווח ציונים בקורסי התואר השני.
עקרונות השיטה חלים על כל קורסי התואר השני, ומדיניות השמירה על טווח הציונים תיושם לגבי הציון הסופי בקורס זה.

מידע נוסף בנושא זה מתפרסם בהרחבה באתר הפקולטה.
לתקנוני מדיניות שמירת טווח ציונים

הערכת הקורס ע"י הסטודנטים

בסיומו של הקורס הסטודנטים ישתתפו בסקר הוראה על מנת להסיק מסקנות לטובת צרכי הסטודנטים והאוניברסיטה.

אתר הקורס

אתר הקורס יהווה המקום המרכזי בו ימסרו הודעות לסטודנטים, לפיכך מומלץ להתעדכן בו מדי שבוע, לפני השיעור, ובכלל – גם בתום הסמסטר. (לצורך תיאום ענייני הבחינה למשל).

שקפי הקורס יהיו באתר הקורס באתר.
לתשומת לבכם - בכיתה ידונו גם נושאים (ובפרט דוגמאות) שאינם מופיעים בשקפים או מופיעים בכותרת בלבד. כל אלו הינם חלק בלתי נפרד מחומר הקורס.

תכנית הקורס *

שבוע	תאריך	נושאים	קריאת חובה	הערות
1		סקירת הקורס + חלוקה לקבוצות + תרגיל בעבודת צוות		
2		הצגה של החברות שייקחו חלק בקורס		
3		Consulting Proposal & Situation Analysis איך בונים הצעת יעוץ? תרגול בקבוצות		
4		הצגת ה- Consulting Proposal ללקוח + משוב ראשון		
5		1st Devils Advocate הצגת תוכנית הפעולה לחברת יעוץ מובילה וקבלת משוב והמלצות		
6		איך עושים מחקר? מפגש בספריה + הדרכה בספריה		
7		איך כותבים מצגת? סדנת פרזנטציה		
8		הרצאת אורח – חברת יעוץ מובילה – איך עובדים עם לקוח?		
9		מצגת אמצע ללקוח + משוב שני		
10		לימוד עמיתים Peer 2 Peer Exercise		
11		2st Devils Advocate הצגת תוכנית הפעולה לחברת יעוץ מובילה וקבלת משוב והמלצות		
12		עבודה בקבוצות לקראת מצגת סופית		
13		מצגת סופית ללקוח + משוב		
14		סיכום הקורס		

***התכנית הינה בסיס לשינויים.**

קריאת חובה

מצגות הקורס + קריאה לפי נושאי היעוץ

קריאת רשות

(K) Walter Kiechel III, ***The Lords of Strategy****: The Secret Intellectual History of the New Corporate World*, Harvard Business Press, Boston (MA), 2010.

(R&F) Ethan M. Rasiel and Paul N. Friga, ***The McKinsey Mind***, McGraw-Hill, Ney York (NY), 2001.

(M) Christopher D. McKenna, ***The World's Newest Profession****: Management Consulting in the Twentieth Century*, Cambridge University Press, New York (NY), 2006.

(B) Peter Block, Flawless Consulting***: A Guide to Getting Your Expertise Used***, Jossy-Bass/Pfeiffer (Wiley), New York (NY), 2000 (2nd Edition).
H. and Poulfelt, Flemming. Management Consulting Today and Tomorrow Casebook. Routledge Publishing, 2009/2010