



Cyber Champion

מסלול הכשרה מקצועי למנהלי מכירות בתחום הסייבר והענן

טכנולוגיות בתחומי הסייבר, אבטחת מידע,
תקשורת וענן | אסטרטגיה עסקית ושיווקית | שיווק
דיגיטלי | מיתוג אישי ומקצועי

אוניברסיטת בר-אילן, המערך לתוכניות ייעודיות
המדור לתוכניות מובנות ולימודי תעודה
טלפון: 03-7384481 | Desigprog.biu.ac.il

אוניברסיטת
בר-אילן
Bar-Ilan University



* לימודים לא אקדמיים

תוכנית ממוקדת תוצאות לתקופת הקורונה להכשרה מקצועית למנהלי מכירות בתחום הסייבר והענן

טכנולוגיות בתחום הסייבר, אבטחת מידע, תקשורת וענן
אסטרטגיה עסקית ושיווקית, שיווק דיגיטלי, מיתוג אישי – מקצועי – עסקי

מנהל המרכז למקצועות ההייטק: **ערן שחם.**
מנהל אקדמי ומרצה ראשי: **הילל קוברובסקי.**
יועצת מקצועית ומרצה: **מלכה שגב.**
מרצים מומחים: **מיטל ברוקס קמפלר, עו"ד דנית ליבוביץ' שטי, עידן כהן.**

מטרת התוכנית

בימים אלה תחומים רבים סופגים זעזוע כספי ועסקי משמעותי בגלל משבר הקורונה. חברות רבות בתחום טכנולוגיות המידע בכלל ובתחום של סייבר וענן בפרט, מצאו את עצמם נטולים כלים שיווקיים כדי לעמוד ביעדי המכירות ההכרחיים לקיום החברה. **זה לא הזמן להעלים מהתודעה של הלקוחות ולא הזמן להאלים דום! זה הזמן להסתער ולפרוץ קדימה כדי לפתח יתרון תחרותי.** בתקופה זאת יותר מתמיד הכרחי לרכוש כלים שיווקיים חדשים, לרכוש ידע טכנולוגי הכרחי בתחום ולבנות קשרים עסקיים, שיעזרו לכם ביעדי המכירות ולהביא תוצאות עסקיות בלי תירוצים.

התוכנית מיועדת למנהלי מכירות בתחומי המחשוב השונים, אנשים טכניים בתחום המחשוב שרוצים לעשות הסבה לאנשי Pre-Sale, סמנכ"לי מכירות, מנהלי צוותי מכירה ומנכלים של חברות המספקות שירותים בתחום המחשוב.

יתרונותיה הבולטים של התוכנית

התוכנית כוללת תכנים בתחומים הבאים:

- **פיתוח עסקי** במרחב השיווק הדיגיטלי והרשתות החברתיות.
- שימוש **במיתוג אישי** ומקצועי כדי לקדם את המותג העסקי שלך.
- פיתוח **מיומנויות טכנולוגיות** בתחומי הסייבר, אבטחת מידע, תקשורת ומחשוב ענן.
- **העצמה אישית** ובניית חוסן נפשי, התמדה בהתפתחות אישית ומקצועית.

מרצים מובילים בתוכנית

- **הילל קוברובסקי** - עתידן וחוקר טרנדים טכנולוגיים
מרצה ומומחה בכיר להגנת סייבר ותקשורת.
מנטור ויועץ רב-תחומי לחדשנות טכנולוגית, עסקית ושיווקית לחברות בתחום הסייבר והענן.
- **ערן שחם** - מרצה בכיר בינלאומי בתחום הסייבר ואבטחת מידע.
מנהל מקצועי של מרכזי הדרכה מורשים בתחום טכנולוגיות המידע.
מנהל המרכז למקצועות ההייטק באוניברסיטה.
- **מלכה שגב** - יועצת בכירה בתחום מכירות פסיכולוגיות ובשיטת המשפך השיווקי ההפוך.
מומחית בקידום תוכן במדיה חברתית, מיתוג עסקי והובלת ארגונים לגידול משמעותי בהיקף המכירות
מנחת טלוויזיה ומובילת דעה.
- **מיטל ברוקס קמפלר** - נשיאת הערוץ הישראלי של ISC^2 .
מרצה בינלאומית בתחומים של ניהול אבטחת מידע והגנת סייבר.
מומחית בתחומים של מודעות עובדים ופרטיות.
- **עו"ד דנית ליבוביץ' שטי** - מרצה בינלאומית בתחומים של הגנת סייבר, הגנת הפרטיות ורגולציה.
מומחית בחקירת מחשב משפטית ובהגנת מידע.
מומחית בתחום של Privacy By Design.
בכירה לשעבר במערך הסייבר הלאומי וברשות לפרטיות.



ערן שחם



הילל קוברובסקי



עו"ד דנית ליבוביץ' שטי



מיטל ברוקס קמפלר



מלכה שגב

[מוזמנים לצפות בחוויה של השתתפות במסלול, כפי שמתארים אותה בוגרי המחזור השלישי](#)



<https://youtu.be/rT1HLyzz7tM>

לימודי תעודה
03-7384481
biu-es.ac.il

קמפוס חרדי
077-2753094/8
DesigProg.biu.ac.il

מכינה קדם אקדמית
03-5317956
mechina-kda.biu.ac.il

המדור לזרועות הביטחון
03-5317005/6
mzb.biu.ac.il

המדור לתוכניות מובנות
03-5317957
DesigProg.biu.ac.il

משרד ראשי
03-5318254
DesigProg.biu.ac.il

תנאי קדם

- רקע טכנולוגי בסיסי בתחום המחשוב והתקשורת.
- ניסיון עסקי ומקצועי בתחום השיווק, מכירות בתחומי המחשוב, תקשורת, ספקיות אינטרנט.
- ראיון אישי טלפוני – חובה.
- קישור לפרופיל לינקדאין המציגים רקע המתאים לקהל היעד של הקורס.

מתכונת לימודים

- **פתיחת הלימודים: 1.6.20**
- **משך הלימודים:** כחודשיים. המפגשים יתקיימו בימים שני ורביעי בין השעות 17:00 – 21:00.
- תכנית הלימודים כוללת **80 שעות אקדמיות**.
- **הקורס כולל גם שיחת ייעוץ אישית לכל משתתף בנושאים:** בניה והוצאה לפועל של אסטרטגיה שיווקית, בניה והוצאה לפועל של תוכנית מכירות ממוקדת תוצאות, בניית תוכנית מיתוג אישית – מקצועית – עסקית ותיכנון קריירה אישית.
- בסיום הקורס יערך אירוע סיום, פתוח לקהל הרחב.
- **על פי דרישה אפשר גם קורס מותאם אישית לארגונים וחברות:** הדרכה מיוחדת לחברות ע"פ רשימת תכנים ומועדים שמתואמים לדרישות הלקוח.

שכר לימוד

- **דמי רישום:** 400 ₪.
- **שכר לימוד:** 9,850 ₪.
- **חניה:** עבור תשלום של 200 ₪ ניתן לחנות את הרכב באוניברסיטה בשעות הלימוד למשך הקורס

מקום הלימוד

- הלימודים נערכים במרכז למקצועות ההייטק, קמפוס אוניברסיטת בר-אילן, רמת גן.
- בהתאם להוראות משרד הבריאות והוראות האוניברסיטה ייתכן שחלק מהשיעורים יועברו באמצעות זום.

זכאות לתעודה

- חובת נוכחות ב-80% מהמפגשים, ועמידה במטלות התוכנית (מספר משימות אישיות).
- לעומדים בדרישות התוכנית **תוענק תעודה מטעם אוניברסיטת בר אילן**, המערך לתוכניות ייעודיות.
- למצטיינים במסלול ובהתאם לצורך ייתן גם מכתב המלצה אישי.

הערות

- פתיחת כל תכנית מותנית במספר הנרשמים.
- דמי ההרשמה אינם כלולים בשכר הלימוד ואינם מוחזרים, אלא במקרה של אי פתיחת התוכנית על ידי היחידה, בכפוף לתקנון לימודים של לימודי התעודה באוניברסיטת בר אילן.
- היחידה מביאה לידיעת הנרשמים כי ייתכנו שינויים במערך התוכנית, במועדי הלימודים והבחינות או בכל נושא אחר. הודעה על כל שינוי תימסר למשתתפים, בכפוף לתקנון לימודי התעודה באוניברסיטת בר אילן.

נהלי רישום

- ההרשמה תתבצע באמצעות חברת ערן שחם בע"מ, עבור אוניברסיטת בר אילן.

לפרטים והרשמה נא לפנות אל:

ערן שחם | 050-6560666

הילל קוברובסקי | 054-7700919

eran.shaham1@biu.ac.il

תכנית הלימודים:

אסטרטגיה שיווקית (40 ש"א):

יוצאים לאור - מיתוג אישי שהופך מיתוג עסקי

- בניית חוסן מנטלי להצלחה עסקית.
- תחילת הדרך לבניית מיתוג אישי ומקצועי כמקדם מכירות כמותג עסקי.
- כתיבת תוכנית אסטרטגית לשיווק דיגיטלי ויצירת לידים מכוונים תוצאות במדיה הדיגיטלית.

שיווק במדיה דיגיטלית - פלטפורמות וסביבות

- סקירה כללית של פלטפורמות וכלים נפוצים בעולם השיווק הדיגיטלי.
- ניהול קהילות בעולם הפיזי ובמרחב הסייבר.

שיווק ומיתוג ברשתות החברתיות

- סקירה כללית של פלטפורמות נפוצות + אפיון קהל יעד.
- פייסבוק – הדרכה מקיפה: מיתוג \ גיוס לקוחות חדשים \ ניהול קהילות.
- לינקדאין – הדרכה מקיפה: מיתוג \ גיוס לקוחות חדשים \ ניתוח שוק \ איתור שווקים חדשים.
- YouTube Channel – הדרכה מקיפה: הקמת ערוץ תוכן ככלי שיווקי ובניית מיתוג עסקי.
- טוויטר - כמקדם אורגני ללא עלות במנועי חיפוש (SEO).
- אינסטגרם.
- ווצאפ עסקי vs ווצאפ פרטי.
- טלגרם.

שיווק פסיכולוגי במדיה הדיגיטלית

- כתיבה שיווקית בגישת המכירות הפסיכולוגיות.
- אסטרטגיית המשפך השיווקי ההפוך.

להפוך מיתוג מקצועי ולמותג מחוזר

- שימור תודעה וסגירת עסקאות: איש המכירות כאוטוריטה ה-Best Advisor.

עמידה בפני קהל – העברת מסרים בצורה אפקטיבית ו Storytelling ככלי שיווקי ומכירת

- עמידה בפני קהל והעברת מסרים בצורה אפקטיבית.

איך ממשיכים מכאן

- תוכנית התפתחות מקצועית ואישית ליום שאחרי.

טכנולוגיה (25 ש"א):

סקירת טכנולוגית בתחום הסייבר, אבטחת מידע, ענן

- מבוא לעולם התקשורת.
- מבוא לעולם אבטחת המידע.
- מבוא לעולם הגנת הסייבר.
- מבוא לעולם הדאטה סנטר.
- מבוא לעולם הענן הציבורי.

עולמו של התוקף

- סייבר התקפי מנקודת ראותו של התוקף.

ניהול מערך אבט"מ ארגוני (5 ש"א):

הכר את הלקוח

- בעלי תפקידים/ אחריות בתחום אבטחת המידע.
- עולמו של מנהל אבטחת המידע הארגוני (CISO).
- תוכנית עבודה שנתית בתחום ניהול מערך אבט"מ.

רגולציה ותקינה בתחום הסייבר (5 ש"א):

להבין רגולציה ותקינה כמקדם מכירות בארגונים

- רגולציה ותקינה בתחום הסייבר שמשנות את המציאות העסקית.

אירוע סיום (5 ש"א)

- סדרת מצגות קצרות בסגנון TED שיבצעו על ידי כל משתתפי הקורס - האירוע יצולם ויופץ ברשתות החברתיות השונות, ואף ישמש את המשתתפים כסרטון למיתוג אישי ומקצועי.

* אופי האירוע יקבע בהתאם להנחיות משרד הבריאות, במידת האפשר יתקיים אירוע פתוח לקהל הרחב, באולם הכנסים של אונ' בר-אילן.