ZEREM ACADEMY

הסילבוס המלא

עסקים כרגיל

12 נושאים בשלושה שלבים: לומדים את היכולות, לומדים להבין עסק ולהוביל שינוי, ומיישמים מול עסק אמיתי עד פרויקט גמר.

איתי זרם · מרצה באוניברסיטה העברית ובאוניברסיטת בר-אילן | ימי רביעי 17:00-21:00 | מתחילים ב-16.12

להרשמה לתוכנית ←

שלב 01

לומדים את היכולות

01-07

אוטומציות, Claude Code, מערכות באוויר, צ'אטבוטים וסוכני AI

שלב 02

להבין עסק ולהוביל שינוי

08-09

אבחון 15 היסודות, אפיון, אסטרטגיה ומפת דרכים לעסק שבחרתם

שלב 03

מיישמים ומציגים תוצאות

10-12

הטמעה, מדידה, מוביל AI כמקצוע ופרויקט גמר מול הכיתה

שלב 01

לומדים את היכולות

01-07 · היכרות, בנייה מעשית וחיבור בין מערכות

01

מבוא להובלת AI

להבין את העולם החדש ואת ההזדמנויות העסקיות

מכירים את עולם הבינה המלאכותית, את התפקיד של מוביל AI ואת היכולות שנדרשות כדי להוביל תהליכי שינוי בעסק או בארגון.

מה לומדים

- מהו מוביל AI ומה ההבדל בינו לבין מפתח, איש אוטומציות או מומחה לכלי מסוים.
- היכרות עם מודלי שפה, AI גנרטיבי, סוכני AI, אוטומציות ומערכות חכמות.
- היכרות מעשית עם ChatGPT, Claude, Gemini ויכולות העבודה המרכזיות שלהם.
- עקרונות עבודה מקצועיים עם מודלים: הקשר, הוראות, מידע, מסמכים וכלים.
- עבודה עצמאית לעומת עבודה בצוותים, חשבונות ארגוניים, הרשאות ושיתוף ידע.
- מפת 15 היסודות, והזדמנויות לשימוש ב-AI בכל אחד מהם.
- איך מפתחים את היכולת ללמוד ולהסתגל לכלי AI חדשים גם לאחר סיום התוכנית.

התוצר שלכם

התנסות בהפיכת תהליך עבודה מוכר לתהליך משופר בעזרת AI, והיכרות עם מפת האבחון שתלווה אתכם לאורך המסלול.

תחומים מתוך 15 היסודות

מפת 15 היסודות

כלים

ChatGPT · Claude · Gemini

02

אוטומציות ואינטגרציות

מחברים מערכות ויוצרים תהליכי עבודה חכמים

מבינים כיצד מידע עובר בין מערכות ואיך אפשר להפוך תהליכים ידניים לתהליכים אוטומטיים שמשלבים בינה מלאכותית.

מה לומדים

- יסודות האוטומציה וההבדל בין תהליך אוטומטי רגיל לתהליך שמשלב AI.
- היכרות עם Make, n8n ו-Zapier והשיקולים בבחירת פלטפורמה.
- הבנת טריגרים, פעולות, תנאים, Webhooks, חיבורי API ומבנה נתונים.
- חיבור מערכות כמו טפסים, גיליונות, דואר אלקטרוני ומערכות עסקיות.
- שימוש ב-AI לתכנון, בנייה, שינוי ובדיקת אוטומציות.
- טיפול בשגיאות, בדיקות, ניטור והתראות.
- בחירת תשתית מתאימה, בעלות על חשבונות והרשאות גישה.

התוצר שלכם

בניית תהליך אוטומטי מקצה לקצה, הכולל העברת מידע בין מערכות ושילוב רכיב AI בתהליך.

תחומים מתוך 15 היסודות

לקוחות · ניהול מידע · תפעול

כלים

Make · n8n · Zapier · Gmail · Google Sheets

03

פיתוח מערכות באמצעות AI

מגדירים צורך עסקי ובונים פתרון עובד

נכנסים לעולם הפיתוח באמצעות שפה טבעית ולומדים כיצד להפוך צורך עסקי למערכת או לאפליקציה באמצעות כלי פיתוח מבוססי AI.

מה לומדים

- היכרות עם Vibe Coding ופיתוח באמצעות סוכני קוד.
- עבודה מעשית עם Claude Code והיכרות עם פתרונות נוספים כגון Codex ו-Base44.
- איך מתארים דרישות ומנהלים תהליך פיתוח עם AI.
- הבנת המבנה של אפליקציה: ממשק, נתונים, לוגיקה וחיבורים.
- יסודות עבודה עם פרויקטים, קבצים, בסיסי נתונים והרשאות.
- בניית מערכת CRM ראשונית לניהול לקוחות ופעילות עסקית.
- עבודה איטרטיבית: בנייה, בדיקה, תיקון והרחבת המערכת.

התוצר שלכם

בניית מערכת CRM בסיסית עם נתוני לקוחות, פעולות וממשק עבודה, ללא צורך בכתיבת הקוד באופן ידני.

תחומים מתוך 15 היסודות

לקוחות · מכירות · ניהול מידע

כלים

Cursor · Codex · Claude Code

04

ממערכת מקומית למערכת מחוברת

נתונים, פריסה ואינטגרציות

ממשיכים את המערכת מנושא 03 ומבינים איך הופכים אב טיפוס לאפליקציה שאפשר לגשת אליה, לשמור בה מידע ולחבר אותה לתהליכים עסקיים.

מה לומדים

- הרחבת מערכת ה-CRM בהתאם לדרישות חדשות.
- עבודה עם בסיסי נתונים, שמירת מידע ושליפתו.
- עקרונות Git וניהול גרסאות בעבודה עם AI.
- ההבדל בין סביבת פיתוח מקומית למערכת שזמינה ברשת.
- היכרות עם שירותי אחסון ופריסה, כגון Vercel.
- חיבור מערכות שפותחו ב-AI לאוטומציות באמצעות API ו-Webhooks.
- עבודה עם הרשאות, משתני סביבה, מידע רגיש ובדיקות לפני פרסום.

התוצר שלכם

העלאת מערכת ה-CRM לאוויר וחיבורה לאוטומציה שנבנתה בנושא 02.

תחומים מתוך 15 היסודות

ניהול מידע · בקרה וביצועים

כלים

Supabase · GitHub · Vercel

05

צ'אטבוטים וערוצי תקשורת

בונים חוויית שירות ומכירה אוטומטית

לומדים לתכנן, לבנות ולנהל צ'אטבוטים עסקיים, ולהחליט מתי כדאי להשתמש במערכת קיימת ומתי נכון לפתח פתרון מותאם אישית.

מה לומדים

- ההבדל בין צ'אטבוט מבוסס תסריט, עוזר AI וסוכן שמבצע פעולות.
- היכרות עם פתרונות צ'אטבוטים ותקשורת עסקית, בדגש על WhatsApp.
- בניית תהליכי שיחה לשירות לקוחות, מכירות, תיאום פגישות ומתן מידע.
- שילוב ידע עסקי ומודלי שפה במערכות שיחה.
- חיבור צ'אטבוטים למערכות CRM ולאוטומציות.
- העברה לנציג אנושי, שמירת היסטוריית פניות וניהול שיחות.
- בחירה בין פלטפורמת מדף לבין פתרון בפיתוח מותאם.

התוצר שלכם

בניית תהליך שיחה עסקי המחובר למידע או לפעולה במערכת חיצונית.

תחומים מתוך 15 היסודות

פניות ותקשורת · שירות לקוחות · לקוחות

כלים

WhatsApp · Heyy · Make

06

סוכני AI

מתכנון משימה למערכות שפועלות ומבצעות

מבינים כיצד מתכננים ובונים סוכני AI שמסוגלים לקבל מידע, להשתמש בכלים, לבצע משימות ולהשתלב בפעילות העסקית.

מה לומדים

- מהו סוכן AI, כיצד הוא פועל ובאילו מקרים נכון להשתמש בו.
- תכנון סוכן: מטרה, ידע, הוראות, כלים, הרשאות וגבולות פעולה.
- בניית סוכנים בעזרת Claude Code ופלטפורמות ייעודיות.
- שימוש ב-Skills ובתהליכי עבודה חוזרים.
- חיבור סוכנים למייל, מסמכים, יומנים, בסיסי נתונים ומערכות עסקיות.
- שילוב סוכן AI עם צ'אטבוט או עם תהליך אוטומציה.
- ההבדל בין סוכן מקומי לבין שירות שפועל ברציפות על תשתית מתאימה.
- בקרה אנושית, בדיקת תוצאות וניהול הרשאות.

התוצר שלכם

הקמת סוכן AI המבצע רצף משימות עסקיות מוגדר ומשתמש במידע ובכלים שהוגדרו עבורו.

תחומים מתוך 15 היסודות

ניהול זמן · הצעות מחיר · גבייה ותשלומים

כלים

Gmail · Claude · Claude Code

07

ארכיטקטורת פתרונות AI

בוחרים את הכלים ומחברים הכול למערכת אחת

לאחר ההתנסות בכלים, לומדים לתכנן פתרון עסקי שלם ולבחור את הדרך הנכונה לבצע אותו, בלי להיצמד לטכנולוגיה אחת.

מה לומדים

- מתי לבחור באוטומציה, בצ'אטבוט, בסוכן AI, באפליקציה או במוצר מדף.
- תכנון פתרונות המשלבים כמה מערכות וטכנולוגיות.
- תכנון זרימת מידע בין לקוחות, עובדים, סוכנים ומערכות.
- חלוקת אחריות בין AI, אוטומציה ואדם.
- פתרונות מקומיים לעומת פתרונות בענן ועבודה בארגונים.
- עקרונות אבטחת מידע, פרטיות, עלויות ותחזוקה.
- איך מאמצים טכנולוגיות חדשות מבלי לבנות את הכול מחדש.

התוצר שלכם

תכנון פתרון משולב לתרחיש עסקי הכולל מספר מערכות, בחירת הרכיבים הנכונים והסבר מקצועי להחלטות.

תחומים מתוך 15 היסודות

ספקים · הוצאות ורכש · תפעול

כלים

Supabase · Claude Code · Make

שלב 02

לומדים להבין עסק ולהוביל שינוי

08-09 · אבחון, אפיון, אסטרטגיה ותכנון יישום

08

אבחון ואפיון עסקי

מזהים הזדמנויות והופכים בעיות לפתרונות AI

עוברים מהיכרות עם הטכנולוגיה להבנת הפעילות העסקית. לומדים להיכנס לעסק, לבחון את תהליכי העבודה שלו, לזהות בעיות והזדמנויות ולהגדיר אילו פתרונות באמת יכולים לייצר ערך.

מה לומדים

- איך ניגשים לאבחון עסק או ארגון, משיחת ההיכרות ועד למיפוי הפעילות.
- מיפוי העסק באמצעות 15 היסודות.
- ניהול שיחות עם בעלי עסקים, מנהלים ועובדים ואיסוף המידע הנדרש.
- זיהוי צווארי בקבוק, פעולות ידניות, כפילויות, בזבוז משאבים והזדמנויות לצמיחה.
- הבנת המערכות הקיימות בעסק וזרימת המידע ביניהן.
- מתי נכון לשלב AI ומתי פתרון פשוט יותר יהיה יעיל, זול ואמין יותר.
- בחינת היתכנות, עלויות, מורכבות, סיכונים ותועלת עסקית.
- הגדרת דרישות לפתרון ובניית מסמך אפיון מקצועי.

התוצר שלכם

בחירת תהליך מתוך עסק אמיתי, מיפוי המצב הקיים, זיהוי הזדמנויות ליישום AI והכנת מסמך אפיון ראשוני.

תחומים מתוך 15 היסודות

אבחון כל 15 היסודות

09

אסטרטגיית AI לעסקים

מאפיון למפת דרכים ותוכנית עבודה

לומדים כיצד הופכים אבחון עסקי לתוכנית מסודרת שאפשר להציג, לתעדף ולבצע, ואיך מוביל AI מקבל אחריות על התהליך גם כאשר חלק מהפתרונות נבנים בידי ספקים חיצוניים.

מה לומדים

- בניית אסטרטגיית AI המותאמת לצרכים, למשאבים ולמטרות העסק.
- בחירת פתרונות ותעדופם לפי ערך עסקי, מורכבות, סיכון ועלות.
- בניית מפת דרכים ל-30, 90 ו-365 ימים.
- בחירת פתרונות מהירים ליישום לצד תשתיות ותהליכים לטווח ארוך.
- תכנון תקציב, עלויות הקמה, רישיונות והוצאות שוטפות.
- חלוקת אחריות בין הנהלה, עובדים, ספקים ומוביל ה-AI.
- הצגת תוכנית העבודה לבעל העסק או להנהלה וקבלת אישור לביצוע.
- איך מנהלים ומפקחים על ספק חיצוני גם בלי לפתח בעצמכם את כל הפתרונות.

התוצר שלכם

בניית מפת דרכים לעסק שנבחר, כולל פתרונות מומלצים, סדרי עדיפויות, אומדן משאבים ותוכנית ראשונית לביצוע.

תחומים מתוך 15 היסודות

בקרה וביצועים · צמיחה ושימור

שלב 03

מיישמים, מנהלים ומציגים תוצאות

10-12 · הטמעה, מדידה, פעילות עסקית ופרויקט גמר

10

מיישום להטמעה

הופכים פתרונות AI לחלק מהפעילות העסקית

לומדים מה נדרש כדי להעביר פתרון משלב הרעיון והפיתוח לשימוש בפועל, כיצד בודקים שהפתרון אמין וכיצד גורמים לאנשים בעסק לאמץ אותו.

מה לומדים

- יישום הפתרונות שנבחרו במסגרת האפיון ותוכנית העבודה.
- ניהול פרויקט הטמעה ותיאום בין הגורמים המעורבים.
- בדיקות תקינות, בדיקות משתמשים, תרחישי קצה והתמודדות עם תקלות.
- אבטחת מידע, הגבלת הרשאות ושמירה על מידע עסקי ורגיש.
- הדרכת עובדים, ניהול שינוי והתמודדות עם התנגדויות.
- הגדרת תהליכי תחזוקה, ניטור, התראות והמשכיות תפעולית.
- מדידת הצלחה באמצעות מדדים עסקיים ותפעוליים.
- בחינת החזר ההשקעה והערכת השיפור שהושג.

התוצר שלכם

התקדמות ביישום פתרון לעסק שנבחר, בניית תוכנית הטמעה והגדרת מדדים לבחינת התוצאות.

תחומים מתוך 15 היסודות

תפעול · חשבונאות · בקרה וביצועים

11

מוביל AI כמקצוע

שיווק, תמחור, לקוחות ופיתוח פעילות עסקית

לומדים איך להפוך את הידע והניסיון שנצברו לשירות מקצועי, ואיך להציג את הערך של הובלת AI בפני בעלי עסקים, לקוחות או הנהלות.

מה לומדים

- בניית הצעת ערך מקצועית של מוביל AI.
- הגדרת שירותים: אבחון עסקי, ייעוץ, הטמעה, ליווי וניהול פרויקטים.
- איך מאתרים לקוחות והזדמנויות עסקיות ומנהלים שיחת היכרות מקצועית.
- תמחור פרויקטים, שירותים חד-פעמיים וליווי מתמשך.
- בניית הצעת מחיר והגדרת היקף העבודה והאחריות.
- שיווק עצמי, בניית נוכחות מקצועית והצגת תיק עבודות.
- שימוש בכלי AI ליצירת דף נחיתה, תוכן שיווקי ותשתית לניהול לקוחות.
- איך מוביל AI שכיר מציג יוזמות להנהלה ומפתח את תפקידו בתוך הארגון.

התוצר שלכם

הכנת הצעת שירות או תוכנית עסקית ראשונית, תוך שימוש בפרויקט שבניתם כדוגמה ליכולות שלכם.

תחומים מתוך 15 היסודות

שיווק · מכירות · הצעות מחיר

12

פרויקט גמר

מציגים את הדרך מהצורך העסקי לפתרון AI

מסכמים את התוכנית באמצעות הצגת פרויקט מעשי המשקף את תהליך העבודה של מוביל AI, משלב הבנת העסק ועד לתכנון ויישום פתרון.

מה לומדים

- הצגת העסק שנבחר והתהליכים שנבחנו.
- הצגת האתגרים וההזדמנויות שזוהו במסגרת האפיון.
- הסבר על הפתרונות שנבחרו והשיקולים שהובילו לבחירתם.
- הדגמת הפתרון שפותח או הוטמע.
- הצגת תוכנית ההטמעה, המדדים והתוצאות הזמינות.
- משוב מקצועי, דיון קבוצתי והפקת לקחים.
- הצגת תוכנית ההמשך של כל משתתף כמוביל AI.
- סיכום התוכנית וחלוקת תעודות.

התוצר שלכם

פרויקט מתועד הכולל אפיון עסקי, פתרון AI, תוכנית יישום והצגה מקצועית לתיק העבודות.

תחומים מתוך 15 היסודות

כל 15 היסודות

יוצאים מהתוכנית עם

עוזר AI שמכיר את העסק

יודע לענות, לנסח ולעזור כמו עובד ותיק

קליטת לידים אוטומטית

אף פנייה לא נופלת בין הכיסאות

בוט WhatsApp

לקוחות מקבלים מענה תוך שניות

מערכת CRM / דשבורד באוויר

מערכת אמיתית, מחוברת לדאטאבייס

סוכן שעובד 24/7

גם כשהמחשב סגור

מסמך אפיון ותוכנית עבודה

מפת דרכים ל-30, 90 ו-365 ימים

חישוב ROI והצעת מחיר

כמה זה חוסך, במספרים

תיק עבודות

להראות ללקוח או למעסיק הבא

תעודת מוביל AI

מטעם Zerem Academy

ZEREM ACADEMY

רוצים להצטרף ל"עסקים כרגיל"?

להרשמה לתוכנית ←

lp.zacademy.co.il/ai-leaders/