

האב ירושלים של 'תמך' מגיש סדנה לבעלות עסקים

מפגש סיכום לקורס תצמחי עלינו

תצמחי עלינו

עמותת תמך מובילה את התעסוקה בקהילה כבר עשור. בעבר תעסוקה הייתה "למצוא עבודה"; היום העולם של התעסוקה מורכב יותר, דינמי מאד ומשתנה לאורך החיים. שכירות רבות רואות את עצמן עצמאיות בעוד זמן מה או מוסיפות עוד "עבודה מהצד" שהיא עצמאית בדרך כלל. לכן התהודה של הטור הזה הייתה רחבה יותר ומשפיעה יותר מאשר מסר מקצועי לבעלות עסקים. קבלנו תגובות מאמהות שחשבו על עתיד הבנות שלהן בעבודה, קבלנו פניות מנשים באמצע החיים שרוצות שינוי בעבודה, ומנשות חינוך - שעבורן אנחנו פותחים את **מאיץ היזמות** מיד אחרי חנוכה - וגם הן רוצות להגדיל את ההשפעה שלהן, ולפתח מיזמים שונים במקביל לעבודת ההוראה.

היזמות, הפנייה לעבודה כעצמאית, מתבררת גם כבחירה אמהית טובה - כי בעולם שבו משרת אם היא משעה שבע בבוקר עד ארבע-חמש אחר הצהריים, נשים רוצות יותר חופש לנהל את הזמן שלהן ואת החיים המשפחתיים, והפתרון של עסק מהבית נראה לפעמים הכי הגיוני והכי נגיש. אנחנו, במרחב העסקי של עמותת תמך, נרגשים לפגוש מידי בוקר עשרות אמהות שבחרו לעבוד כעצמאיות ובאות לנהל את העסק שלהן בהפרדה מלאה מחוץ לבית - במקום מקצועי, מזמין, מכבד ומצמיח. חשוב לציין כי עמותת תמך מציעה לכל אישה שבחרת לעבוד **כשכירה** במסגרת חברה וארגון מגוון **פתרונות וכלים לקידום והתפתחות אישית ומקצועית** - לצד הפעילות של העמותה בתחום היזמות.

בקורסים ובסדנאות שלנו, בקבוצות הנטוורקינג ובפרויקטים ארציים - אנחנו פוגשות מנהלות עסקים ומנהלות ארגונים צעירות מאד, פתוחות לידע, שואפות ללמוד ועם זה שמות במקום הראשון את הבית ואת הילדים ומקפידות על האיזון, כשכל תוכנית פיתוח צריכה להיכנס למגבלות של "עד שהילדים חוזרים הביתה בצהריים" או "אחרי שאני משכיבה אותם לישון". מדהים לראות אלו עסקים יפים ומכניסים ניתן לנהל, בסייעתא דשמיא, בלי להתפשר על הערכים שלנו.

אין ספק שגיל הניהול ירד וההזדמנויות שפתוחות היום בפני כל בוגרת סמינר שמתחילה את צעדיה בעולם העבודה, גדולות יותר מאי פעם. החששות מהסוג של "השוק מוצף" "התחום רווי" "למה שירצו אותי?" מתחלפים בהבנה שצריך להכיר את עולם העבודה ואת המיומנויות האישיות הרכות של נתינה, תקשורת ויחסי אנוש, שכל אחת שגדלה בתוך הקהילה אמונה עליהן משחר ילדותה, ובעזרתן ניתן להצליח גם בעסקים.

הצורך למצוא את האיזון בין הבית לעבודה, בין העסק למשפחה, בין הצמיחה הכלכלית לבין הנתינה לבית והחיבור לקהילה, מתבטא בעולם בתחום שנקרא **WORK LIFE BALANCE** בתנועה חברתית שמבקשת מהמעסיקים ומהממשלות לקחת בחשבון את הפגיעה בחיי המשפחה כשהעבודה והקריירה משתלטים על הלו"ז האישי.

בשביילנו העבודה היא כלי לתכלית נעלה - וגם אם אשת חיל עשתה בחפץ כפיה הרבה, והייתה כאונית סוחר - בסופו של יום "קמו בניה ויאשרוה, בעלה ויהללה" האושר והסיפוק הם בבית. צמיחת העסק בלי להתפשר על הערכים שלנו יכולה להתקיים רק במרחב עסקי נשי, חרדי, מוגן אבל מקצועי וחדשני. בקרי אותנו ב'האב ירושלים' של עמותת תמך, בניין שערי העיר, רחוב יפו 216, קומה 9.

שלום לך, ותודה שהיית איתנו כל השנה, בקורס "תצמחי עלינו" - הקורס העסקי שליווה את בעלות העסקים מעל גבי העיתון לאורך השנה. הגענו למפגש הסיום, ואנחנו רוצים להודות לבעלות העסקים, שפגשנו אותן במרחב העסקי של עמותת תמך, בפרויקט הפריילנס ובסדנאות השונות - תודה שבאתן להיפגש, תודה על הפידבק ותודה גם לכל מי שקראה והגיבה ושאלה, אנחנו מקוים שנתנו מענה מקצועי ושהועלנו לכן. מפגש סיכום הוא כמו סגירת עסקה - מסכמים את הפרטים שדוברו קודם, ופותחים מערכת יחסים עם לקוח מרוצה ושירות מעולה. בדיוק כך, בסיכום הקורס, אנחנו רוצים להזכיר את הנושאים שנלמדו בקורס, לפתוח את מערכת היחסים לשלב הבא שלה ולשמור על קשר.

להצמיח את העסק

עסקים רוצים לגדול, בעלות עסקים רוצות לפתח את העסק שלהן, הזדמנויות נוקשות על הדלת כל הזמן.

גדילת עסק עלולה לגרום לנו **להתפזר**, לאבד את מי שאנחנו **במשפחה ולעצמנו**; לשכוח מה היה **החזון** שלנו ומה היו **הערכים** שהובילו אותנו ולראות שאנחנו מסכנים כסף בסיכוי ובהזדמנות להרוויח - ועצם הסיכון הזה מכניס אותנו לטלטלות רגשיות ומתח שלא חוינו קודם.

לכן אמרנו שצמיחת עסק נכונה מתבססת על **צמיחה אישית** - על חיזוק האמונה שלנו, על פרידה מפרפקציוניזם ועל הבנה שמותר לטעות, על **פרגון** לעסקים אחרים משום שאדם אינו נוגע במוכן לחברו כמלא נימה, על למידה מקצועית איך לנהל עסק ועל קבלת יעוץ אמין ושוטף לאורך כל הפעילות העסקית.

את רוצה להצמיח את העסק שלך? קבעי לך בלוח הזמנים הצפוף זמן **לפיתוח אישי**, כך תוכלי להיות בטוחה שהעסק שלך גדל זה לא קורה על חשבון הבית, הילדים, הרוחניות והשלווה שלך.

איך צומחים?

הגדלת העסק יכולה להיות על ידי הגדלת מספר הלקוחות, אבל גם על ידי הגדלת המכירות והעלאת המחירים - צעדים שדורשים מאיתנו להבין מה הלקוחות באמת רוצים, על מה הם מוכנים לשלם ואיך אנחנו מספקים להם את הערך הנכון ביותר מבחינתם. "להיכנס לראש של הלקוח" זוהי הדרך הישירה להגדיל את העסק.

אפשר להגדיל את העסק על ידי מעבר למקום גדול יותר או פתיחת סניף נוסף - צעדים שדורשים הגדלת ההשקעה בעסק ומביאים אותנו לסוגיית המימון והפיננסים בעסק [נושא שגרר תגובות רבות והדים נרחבים - בואו לשמוע עוד ולהתייעץ 02-5423800], שכל בעלת עסק חייבת להכיר אותו לעומק.

הגדלת העסק מכריחה אותנו, פעמים רבות, להעסיק עובדים נוספים, שדורשים מאיתנו, כמקצועניות בתחום שלנו, להפוך למנהלות ולהכיר את סודות התגמול, את רזי המוטיבציה ואת הדרכים לחלוקת תפקידים ולהצלת סמכויות.

לצמיחה יש כאבים - ומחירים. כל הזדמנות טובה בחובה סיכוי וסיכון ומשום כך קהילה תומכת של בעלות עסקים שמהווה חממה לצמיחה זו לזו, חשובה לאין ערוך. קבוצות הנטוורקינג של תמך בכל רחבי הארץ, שמחזור שלישי שלהן נפתח ממש בתקופה זו, מוכיחות שבקהילה שלנו קשרים עסקיים הם הרבה יותר מכסף ומהפניית לקוחות. הצטרפי לקבוצה שבמקום מגוריך והצמיחי את העסק שלך.

פרטים במייל chk@tamech.org.