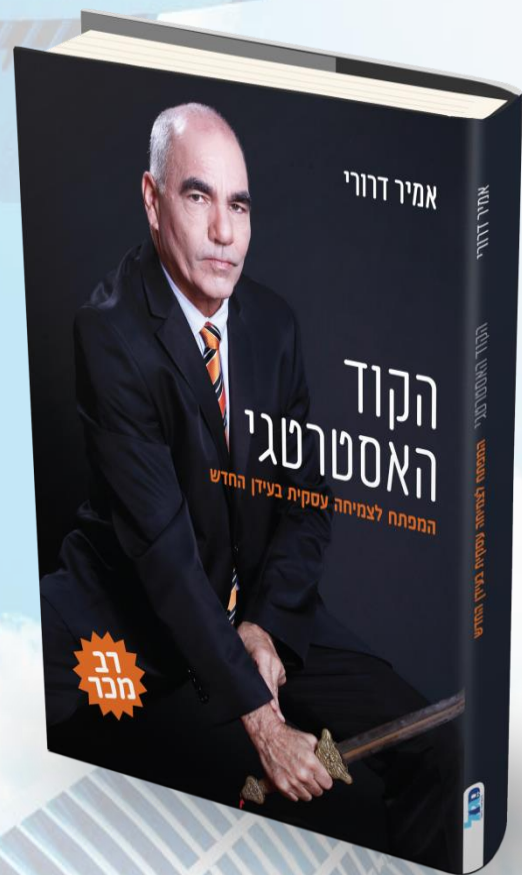


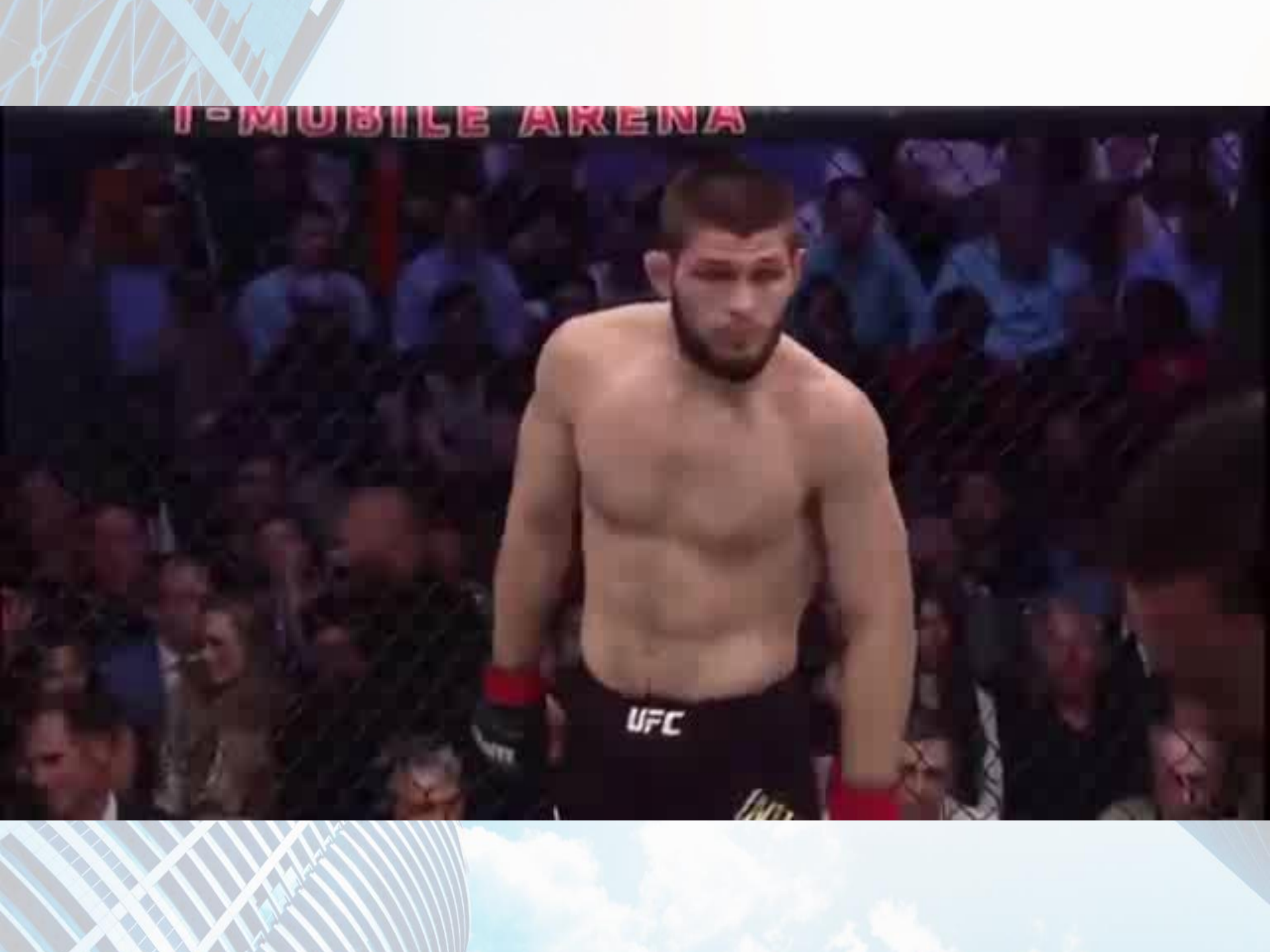


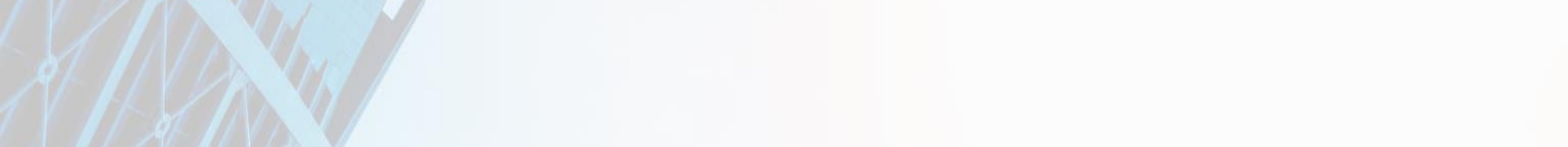
אמיר דרורי ייעוץ אסטרטגי לפריצות דרך עסקיות

אסטרטגיות עסקיות לניצחון

שתי דוגמאות קיצון







מה ניתן ללמוד מסגנונות הלחימה?



מודעות עסקית המפתח להצלחה



פרופסור יובל נח הררי

"מכל הנושאים העומדים כיום בפני האנושות, מה הכי חשוב? למיטב ידיעתי, הנושא החשוב ביותר הוא **התודעה**. כדי להתמודד עם הדילמות המדעיות, הכלכליות והפוליטיות המרכזיות של המאה ה-21 הכרחי שתהיה לנו הבנה טובה של **התודעה האנושית** ושל החוויה האנושית."



יובל נח הררי ההיסטוריה של המחר



מאת מחבר רבי־המכר
קיצור תולדות האנושות

מודעות עסקית איך היא מקדמת אותנו?

✓ לשאול שאלות, לשבור מיתוסים ולהוביל:

1,9,90

✓ זוויות ראיה נוספות – יצירת אלטרנטיבות

✓ תובנות עסקיות – מודלים עסקיים

✓ יצירת הזדמנויות רבות



מודעות עסקית איך היא מקדמת אותנו?

- ✓ חשיבה לא כמקובל – פריצות דרך
- ✓ להתגבר על פחדים ומעצורים
- ✓ שינויים קטנים מביאים לתוצאות גדולות
- ✓ להשתמש בזמן לטובת העיקר והחשוב



5 עקרונות ליצירת רווח בעסק

- ✓ להיות מלך בנישה צרה
- ✓ התמחיר בניתוק מהעלויות
- ✓ פארטו ב-2 סיבובים
- ✓ האומץ להגיד "לא"
- ✓ ההבדל בין רוצה לצריך



זוויות ראיה שונות

1. מארי קונדו – מסדרת את הבית/
המשרד/ מחסן

2. ג'ינג'ס חאן – האסטרטגיה
"לנצח בנסיגה"



לשבור את הקטגוריות המקובלות



האסטרטגיה - לנצח בנסיגה



- ❖ לאיים – לסגת - להתקיף
- ❖ להשתמש בכוחות על
- ❖ לגרום למהומות פנימיות
- ❖ לשתף פעולה ולהשתלט
- ❖ אלמנט הספוג/פלסטלינה

חיבורים
לא שגורתיים

גמישות מחשבתית

לאמץ את ה"לא"

לנצח בנסיגה

רוצה וצריך

כיפת ברזל

ספוג

פארטו

להתמקד
בחשוב

מלך בנישה צרה

זוויות ראיה
אלטרנטיביות

ליבה

מודעות עסקית

רב בריח

לשנות קטגוריות

למכור מה שלא מוכרים





הטלפון האדום של אמיר

30 יום שיחה חופשית

לפתרון של דילמה עסקית



אמיר דרורי

050-7859777

Strategic-Code.co.il

בהצלחה!

