

גיליון 3
ל' בניסן

מומנט

לציבור החרדי

המגזין הכלכלי

צבי סילבר

מחבר רב המכר
"הפסיכולוגיה שבגרוש"
בראיון בלעדי ל"מומנט"

יוסי עלוש
פינת הנדל"ן

ב.רבינוביץ
בקרב אצלך

אביגדור אופנהיים
אין לי כסף

09 ←

כך "נעקצו" מאות רוכשי דירות בפרויקט - חשיפה בלעדית בפרסום ראשון.

עורך ראשי: משה אמזל

כותבים ומשתתפים:
יהודה צין, אמיר דרורי, יוסי עלוש,
אביגדור אופנהיים, אשר ספיר,
חגית שוקר, הרב צבי סילבר,
ב. רבינוביץ,

מחלקת פרסום:

055-6777-422

להצטרפות חנים דרך הדוא"ל:

moment7000@gmail.com

או לחצו moment.pagecity.co.il

עריכה גרפית: רותי יוסקוביץ

תמונות: שאטרסטוק

אין המערכת אחראית לתוכן

המודעות וסגנון

האסטרטג



ניהול משבר כספי
למה, כמה וכיצד?

מדברים סילבר



כיצד מנהלים תקציב
משפחתי נכון?

בחכמה יבנה בית



מה צריך לבדוק
לפני רכישת דירה

מדורים

04 יהודה צין

10 בקרוב אצלך!

22 עסקים בצלילות וחזון

18 אשר ספיר - שוק ההון

24 2 תובנות ליישום

26 שלושת העקרונות

33 חדש! כמה אתם שווים

הצ'ק
הזה
שייך לך?!



שלחו את המייל הזה ל-5 חברים וצרפו גם את

המייל שלנו: moment7000@gmail.com

כדי שנוכל להכניס את שמך להגרלה

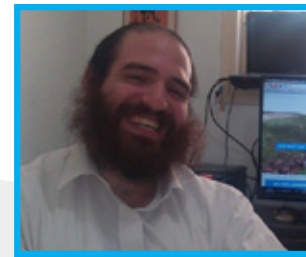
ואתם נכנסים להגרלה ע"ש **750 ₪ במזומן**

ההגרלה תתקיים אי"ה ב- כ"ט סיון הבעל"ט,
שם הזוכה יפורסם במגזין מס' 5 - עיקבו אחרינו!

מומנט
המגזין הכלכלי לציבור החרדי

מומנט, תוכן מקצועי ומרתק כל חודש אצלך במייל

* הכניסה להגרלה מהווה את אישורכם לקבלת המגזין חנים למייל שלכם.



נחלצים מחובות!

בפרק זה בקורס אתייחס לנושא של קושי מחובות והלוואות שלא נותן מנח, אסביר איך להירגע, ואיך ולהתחיל לבנות את עצמך מחדש.

ביותר: מה קורה לאדם שהיו לו חובות בסך 650,000 ש"ח והוא נפטר. האם הוא דואג?
כמובן שלא. ולמה הוא לא דואג?
בגלל שהוא מת!



דבר ראשון אני משתתף בצערך על החובות שמתסכלים אותך, על 6 הילדים שאתה צריך לספק להם אוכל ושכר לימוד, ואני מתפלל עליך שתצליח!

הבעיה האמיתית

של חובות, זה לא החובות עצמם, אלא ההתייחסות שאתה נותן לזה.

בא ננסה לקחת דוגמא קיצונית

עכשיו יש לי עוד כמה שאלות אליך: האם החובות קיבלו צבע אחר בגלל שבעל החוב מת? האם החובות גדלו בגלל שבעל החוב מת? האם סיבת החוב השתנתה בעקבות שהוא מת? כמובן

ששום דבר לא השתנה! גם כשבן אדם מת, החוב נשאר אותו דבר, אותו הסכום, אותו צבע, אותם נושים ונוגשים,



אותו בנק, אותה משכנתא ובקיצור - הכל אותו דבר! אבל יש משהו אחד שכן השתנה כשהוא מת - אין מי שדואג ומתוסכל בגלל החובות האלו! עד עכשיו ראינו, שההבדל בין אדם חי למת הוא, שכשאדם חי, החובות מקרינים עליו תסכול לחץ ושיגעון. וכשהוא מת, החובות לא מקרינים שום דבר, אבל כמובן החובות נשארו אותם חובות.

עכשיו יש לי שאלה נוספת אליך: מה דעתך למות מבחינת החובות? האם יש דרך שתגיד לחובות שאתה מת ושיפסיק לשגע ולתסכל אותך? התשובה היא - כן! בהחלט אפשר! רוצה לדעת איך? - פשוט מאוד: אתה הוא בורא ויוצר החובות, אתה הוא האדם שהחליט להיות חי ותוסס עם החובות ולקבל הקרנה של צער, עגמת נפש ותסכול. ולכן, אתה

למעשה:

"אתה הוא זה שתאמר לחובות: תפסיקו להלחץ ולשגע אותי. אני אתפנה אליכם בבוא הזמן"

הוא זה שיכול לבוא ולהגיד לחובות: "אני מת"! אתה הוא זה שיכול לומר לחובות: תפסיקו להלחץ ולשגע אותי. אני אתפנה אליכם בבוא הזמן"

אני יודע שכל אחד מכם היה רוצה שלא יהיה לו קשה עם החובות, אבל בפועל קשה לך עם זה ולא כל כך קל להגיד לחובות "אני מת".

אבל, אחרי שהבנת שעל ידי עבודה עצמית אתה הוא זה שיכול להפסיק להיות בלחץ ותסכול. אחרי שאתה מבין שאתה הוא זה שיכול להביא לשינוי עצמי בנוגע להתייחסות שלך לחובות, הגיע הזמן שאכן בפועל תעשה את השינוי הפנימי והדרמטי הזה ותתחיל לחיות כמו בנאדם! כדי באמת להתחיל לחיות כמו בנאדם ולהרגיש טוב, נדרש ממך לעשות הפרדה טוטאלית בין מי שאתה - לבין המצב העכשווי שלך!

**וכיצד לנהוג בפועל?
ע"כ בפרק הבא בע"ה**

01 הראשון

להטמיע במחשבתנו את המושג, לפעול בניתוק מהתוצאות. שפרוש, להמשיך לעשות את מה שעשינו, באותו הקף ומסירות, למרות שכרגע התוצאות מאכזבות, זה פשוט מבחן לעוצמת הנחישות וליכולת ההתמדה שלנו.

02 השני

להיפגש עם חברים, עמיתים ויועצים אותם אנחנו מעריכים במטרה לעשות שיחת מיקוד על העסק שלנו. הם תמיד יראו מהזווית שלהם את מה שאנחנו לא יכולים לראות, מכיוון שאנחנו שקועים כל כולנו בעסק. הם יהיו הלוויין שבחלל, המתצפת ושולח תמונות שיגלו לנו את הקוד, שבעזרתו נפתח את הדלת החוסמת את ההתקדמות שלנו.

03 השלישי

יצירת זמן התאוששות. כאשר המערכת הרגשית סוערת, חשוב לקחת זמן התאוששות על מנת להירגע ולהשתחרר. כמה שעות של ניתוק, פגישה עם חבר, יציאה לטיול בטבע, וכל זה עם נייד סגור. לעיתים אנו מנפחים את הנסיבות הרבה מעבר למציאות האמיתית וזמן ההתאוששות מאפס אותנו, שם דברים בפרופורציה, מנקה את הראש ומאפשר לרעיונות היצירתיים שלנו לשוב ולהפציע.

שלחו למייל: drorimst@gmail.com

ותקבלו את הספר ב-39 ₪ 139 ₪

התשלום הוא עבור המשלוח בלבד.



אמיר דרורי

בעל תואר שני במנהל עסקים באוניברסיטת

ת"א, עם התמחות בשיווק לבעלי עסקים. מחבר הספר: הקוד האסטרטגי המפתח לצמיחה עסקית בעידן החדש. מלווה עסקים וחברות לצמיחה ושגשוג ולהשגת יתרונות תחרותיים

» «

כשאנחנו תקועים והעסק עומד במקום הלקוחות הטובים מפסיקים להתקשר, כמות הלידים החדשים יורדת ובעקבותיה התזרים, אנחנו משותקים, מתוסכלים ולא יודעים איך לצאת מהמצב.

מוכרת לך התחושה?
זה קורה לכולנו.

לי ולך, למנכ"לים, לבעלים, לאנשי העסקים. לכולנו יש את הימים האלו בהם שום טכניקה שיווקית חדשה לא תעזור או תשנה את מצב הרוח העגום לחייכני...

האמת

דייקא טפי

יש דברים שמדברים לגברים



דאדורנט טיטניום
דאדורנט הספריי לגברים
הנמכר ביותר בישראל!

תתחיל את זמן קיץ באווירה מרעננת
ומדוייקת בשבילך. טיטניום מטאל.

TITANIUM

דאדורנט טיטניום מדבר אליך

ה מכללה מובילה בישראל

לימודים ברמה המקצועית ביותר.

מדעי התנהגות
ניהול ומשאבי אנוש
נשים

כלכלה וניהול
התמחות בנדל"ן / שמאות
גברים / נשים

תקשורת וניהול
בלעדי
גברים

מדעי המחשב
[השלמה להנדסאית תוכנה]
גברים / נשים



המסלול האקדמי
המכללה למינהל

קמפוס בני ברק
פלאץ אק צליל

המכללה הגדולה בארץ, עם למעלה מ-2,000 סטודנטים ו-60,000 בוגרים, פותחת
לכם יותר דלתות ומאפשרת לכם יותר משרות.

הכוונה לתעסוקה | מסלול לימודי ערב | מלגות למתאימים | מקום נגיש | באווירה חרדית



077-9977234
רח' זבוטינסקי 168, מגדלי שקל, בני ברק

איך עושים
את זה?

אז אתם כבר יודעים מהי משרת החלומות שלכם,

איפה הייתם רוצים לעבוד,
מה היה גורם לכם שמחה
כשתחשבו על מקום העבודה
שלכם.

אתם גם יודעים שאין טעם
לחכות למודעת דרושים או

שמישהו יצלצל אליכם, אלא אתם אלה שצריכים
לפנות למעסיקים.

אבל איך פונים? מה אומרים?
מרגיש מביך מאד.

נכון, אך עדיין זה עובד ביעילות ובמהירות.
כפי שאמרנו, המעסיק חולם שיגיע אליו עובד/ת טוב/ה
שיקדם לו את העסק/ שיקח אחריות, שיוריד ממנו עול.
אך עדיין הוא חושש מאד להמר על עובד. מבחינתו
קליטת עובד חדש כרוכה בהתחייבות כלכלית לא
פשוטה ולפעמים הוא גם חושש מנזק כלכלי שעובד
חדש עלול לעשות, או שבמקום להקל עליו, הוא משלם
על עבודה לא מושלמת עדיין.

לכן מחובתו של מחפש/ת העבודה, ליידע את המעסיק
במה הוא יכול לתרום לעסק, לקדם את העסק ולהקל

מי צריך
לפנות לאי?

איך עושים
את זה?

המשרה שלי ובקורב ממש אצלך!

ב. רבינוביץ
מנהלת מוקד עסקי

איך להציג
כישורים?



ואיך אומרים
משתלם
באידיש?



סי וועט

חדש בבזק בינלאומי ובמיוחד עבור המגזר החרדי!

קו טלפון ביתי במחיר משתלם ביותר!

ובנוסף, חבילת דקות לחו"ל במתנה
למצטרפים חדשים

בזק בינלאומי
יותר ממספר 1

רק בשורות טובות

מחייגים וחוסכים:

08-800-6000



איך להציג
כישורים?

שזה שווה לו הוא יקבע עמו פגישה
שבה הוא גם יראה את העבודות
שלו ואולי הם יוכלו לסגור על תקופת
נסיון.

מעל המעסיק.
כי המעסיק בעצמו מאד רוצה עובד
טוב אך גם חושש מאד מ'ליפול' עם
עובד לא מוצלח.

לפעמים זה נשמע ממש רע. מה
ככה להשוויץ ולספר על עצמינו?
אבל יש לזכור, שלא פנינו סתם
לבנ"א והחלטנו להתפאר בכישורינו.
יש כאן פגישה עסקית לכל דבר שבה
אתה מחוייב לספר על היכולות שחנן
אותך הבורא, על מנת לעזור למעסיק
להסיר את פחדיו ולהבין שלהכניס
עובד כמוך זה רווח בשבילו. בכך
אתה מסייע גם למעסיק וגם לך.

ניקח לדוג' גרפיקאי שמעוניין
להתקבל במשרד פרסום/במקומון/
בעיתון וכו'.. יפנה הוא אל משרד
הפרסום מיוזמתו ויאמר: שלום שמי
אריה. אני גרפיקאי, יש לי ב"ה כשרון
לערוך מודעות מושכות ומוכרות.
אני עובד ביעילות ובזריזות. יש לי
מוסר עבודה גבוה. אני מאד אוהב
את התחום ומוכן להשקיע. מסתדר
מצוין עם צוות וכו'. אשמח להשתלב
אצלכם בחברה ולתת מהיכולות
שלי. מתי אוכל להפגש אתכם?

מה קורה בפגישה? על אילו כללים
יש להקפיד?
על כך בכתבה הבאה אי"ה.

בצורה כזו הוא משדר למעסיק,
שהמעסיק ירוויח מכך שהוא יעסיק
אותו ומסתבר שאם המעסיק יבין



סילבר מדבר על סילבר

מי אני ר' צבי סילבר?

יועץ כלכלי למשקי בית
עסקים, מוסדות וארגונים

מחבר הספר:
"הפסיכולוגיה שבגרוש"

// ישראל רודניק

ביטוחי משכנתאות

במחיר הזול ביותר!



ניתן לקבל יעוץ בחינם על כל
תיק הביטוח הפרטי של הלקוח

חיסכון של
אלפי שקלים
לכל התקופה!

ש"ח



ברויתר ביטוחים
להיות בטוח כל הזמן

• מומחה לכל סוגי הביטוחים •

חסכונות חיים מנהלים בריאות משכנתא

02-9999870 • 053-3199870
9999870@gmail.com

הראל



הרב סילבר בהרצאה מרתקת במכון אלף

■ האמת, מה שאתה אומר נשמע ממש טוב, אך איך מיישמים את זה בפועל?

באמצעות ארבעה שלבים:
שלב ראשון - לרשום את כל סעיפי ההוצאות שעליהם מושתת משק הבית שלנו.
שלב שני - ליד כל סעיף לרשום כמה כסף נראה לנו שנשלם על הסעיף הספציפי.
שלב שלישי - לחלק את הסעיפים לשתי קבוצות, קבוצת ההוצאות החודשיות וקבוצת ההוצאות השנתיות, בהוצאות החודשיות נשער כמה יעלה לנו הסעיף הזה בחודש שלם, ובהוצאות השנתיות נשער כמה יעלה לנו הסעיף הזה בשנה.
שלב רביעי - לסכם כמה עולה לנו לחיות חודש שלם, לסכם כמה עולה לנו לחיות שנה שלימה, את סך ההוצאות השנתי לחלק ל-12 ולהוסיף את זה לעלות החודשית של ההוצאות.

■ סליחה שאני חריף אבל אתה ממש משאיר אותנו באמצע הדרך, אתה מוכן לעזור בהכנת תכנית לייצור הכנסות?

צבי: כן, בלי נדר בריאיון הבא.. תשכנע את העורך שיחרוג ממנהגו ויעניק ריאיון נוסף :-)

ואם אין לכם סבלנות,
 תוכלו להתקדם בעזרת פגישה, סדנה,
האזנה לקו ההרצאות 077-2223033

מהם הכללים המומלצים לדעתך לניהול משק בית מוצלח ותקין?

1. קניות ותשלומים רק בכסף מזומן
2. שלך
3. שהתקבל בתמורה למוצר/שירות שנתת.

■ אני מבין שהמשפט המתומצת

שאמרת הוא מעט המחזיק את המרובה, אפשר בבקשה לפרט קצת יותר?

צבי מתחייך ומרחיב: «**הכנסות לפני הוצאות:** התנהלות כלכלית נכונה

דורשת להכניס כסף לפני שמוציאים אותו. מי שמאפשר לעצמו להוציא טרום הכנסות, יוצר לעצמו בעיה כלכלית. כסף שיוצא מחשבוננו לפני שנכנס

אליו הוא כסף שאינו שייך לנו, הדרך להשיגו היא באחת משתי האפשרויות: הלוואה או מתנה.

שתי האפשרויות האלו מצביעות על בעיה בהתנהלות הכלכלית. הלוואה,

פירושה: להיות חייב חוב כספי שצריך להחזיר אותו במועד מאוחר יותר, וכשהמועד יגיע החייב יאלץ שוב לדאוג להכנסות. אם כן, מה הועילה לנו הדחייה של ייצור ההכנסות, אם בסופו של דבר צריכים להשיג את הכסף, ודאי שעדיף להקדים את השגת הכסף מאשר לאחר. מתנה , פירושה: אי מימוש החירות והעצמאות שלי כאדם בעולם, הגורמת לתלות באדם אחר, תוך החמצת הזדמנויות לייצור כסף.

«**תכנון הכנסות:** כדי לגרום לכך שההכנסות תקדמנה את ההוצאות, יש צורך לתכנן את ההכנסות מראש. תכנון הכנסות כולל שני אלמנטים: האחד, הידיעה כמה כסף דרוש לנו למשק הבית (לדוגמה: 000,10 ש"ח או 000,15 ש"ח) השני - תמורת מה נקבל כסף, מה נמכור שבתמורה נקבל את הסכום הדרוש לנו למשק הבית.

«**תקציב:** הצורך לדעת כמה כסף צריך להביא הביתה בכל תחילת חודש, דורש מאתנו לערוך תקציב.





**חסיפה בלעדית
למשפחה "מחנכת"**



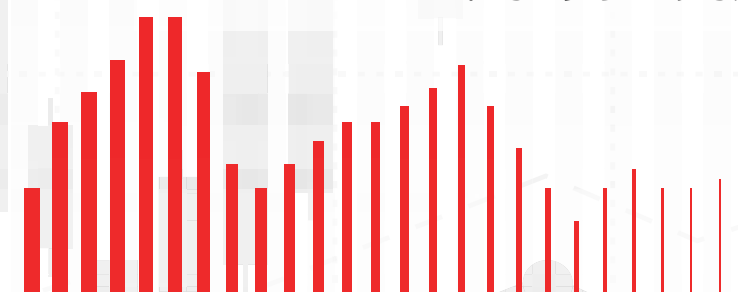
אשר ספיר
מנהל בכיר (בבית ההשקעות)
אלטשולר שחם

הפעם אחרוג ממנהגי ואחשוף בפניכם קוראי "מומנט" פרשיית שחיתות חדשה לכאורה שתכה גלים רבים במחוזותינו,

הפתגם "פרייזרים לא מתים רק מתחלפים" אינו פוסח על תחום הדיור. כאשר קבלנים מסוימים ממציאים כל פעם המצאות חדשות איך לנצל את הרוכשים.

הנה דוג' אחת בולטת - באחד הפרויקטים ששווק לחרדים במרכז ירושלים, התברר כי החתימו כל קונה בחוזה אחיד ובו סעיף שכל שינוי של עד 2% מגודל הדירה אינו מהווה הפרת הסכם. כעיקרון, סעיף זה חוקי ובא להגן מתביעה אם יהיה סטיה קלה בשטח הנרכש, כי קשה לדייק ממש ברכישה "על הנייר". אך כאן בפרויקט מסוים במרכז ים של כמה מאות דירות מתברר שלכתחילה כל דירה "חסרה" בה 2% בדיוק לא פחות ולא יותר, לכאורה זה במסגרת ההסכם אך מדובר בעוקץ של מיליונים רבים מעבר לרווח שלהם מהפרויקט עצמו.

המסקנה המתבקשת שוב ושוב
קניית דירה על הנייר מגבירה את הסיכון לעוגמת נפש עצומה.



אמור 31 <<

המכשיר עלינו

סמסונג 1200 מתנה!

המכשיר השני ב-59 ₪
בסלקום הטבה נוספת

ברכישת זוג קוים בהוט או בסלקום
זוג קוים בגולן נחשבים לקו אחד

2 מכשירי SK1 חינם

ברכישת זוג קוים
בהוט או בסלקום

ועדת הרבנים
מאושר
לצדדי תוספת

משלוחים עד בית הלקוח!

אצלנו תמצאו את כל המכשירים הכשרים
במחירים מסובסדים

קרן תוספת

אמינות ואחריות
במקום הראשון!

נא להשאיר הודעה: 073-2100458

Big Car זה ביג ליס!



כנס לביגליס וקבל את הטוב ביותר בשבילך
✓ המחיר ✓ הזמינות ✓ המימון ✓ המגוון

עד 100% מימון בתשלום חודשי בהתאמה אישית
 • עסקה בטוחה • הטבות באבזור • אחריות כפולה ועוד...

מחלקה לרכבי יוקרה

1-700-550-650

אולם תצוגה בני ברק: רחוב כהנמן 106
 אולם תצוגה ירושלים: רחוב ירמיהו 39

www.big-lease.co.il

Big Lease
 רכב חדש, בכל דרך שתבחר



כפוף למלאי החברה ו/או ספקי החברה, בכפוף לתקנון, התמונות להמחשה בלבד, המימון בכפוף לאישור הגוף הממן וע"פ תנאיו, אחריות כפולה על רכבי יבוא מקביל. ט.ל.ח.

יוסי עלוש



הכותב הינו בעל משרד תיווך
 מוכר בבני-ברק
תיווך בית בעליה
טל': 03-913-9090

פינת הנדל"ן / טור



"בחכמה יבנה בית ובתבונה יתכונן"

« מה אני צריך לבדוק בדירה ? ואיך אני יכול לבדוק ללא איש מקצוע תוך כדי הצצה בדירה ?

2 הדברים הכי חשובים שצריכים לבדוק לפני רכישת הדירה הם:
 אינסטלציה, וחשמל.
 להחליף אינסטלציה וחשמל, ע"פ רוב זה דורש הרמת מרצפות / קידוחים בקירות, ואז נקלעים לבור תקציבי של 'שיפוץ נרחב' שלא לקחתם בחשבון בעת רכישת הדירה.

« איך בודקים בהעף מבט ?
 יש טכניקות פשוטות כגון:

שימו לב אם הברזים במטבח או באמבטיה הם יוצאים מהקיר כמו פעם או בצורת פרח מהשיש /מהכור, להסתכל בארון מים של הדירה אם הצינורות חדשים יחסית או ישנים, ולבדוק לחץ מים. אלו סימנים טובים לדעת האם החליפו אינסטלציה בשנים האחרונות והאם היא תקינה.

בחשמל, תפתחו את ארון החשמל ותבדקו אם יש הארקה, אם אין הארקה סימן שלא נגעו בחשמל ב- 40 שנה האחרונות.

(כדאי לקנות בכל חנות לכלי עבודה, מכשיר שבודק הארקה, בעלות סבירה של סביבות ה-120 ש. כדי למנוע שיפוץ של אלפי שקלים).



אביגדור אופנהיים

מאפשר בשיטת העבודה של בירון קייטי



במאמרים הקודמים למדנו להציף מחשבות חוסמות ולזהות אותן, עכשיו נראה איך אנו יכולים לשחרר אותן.

כשהגעתי עם מנחם לשלב הזה הוא התקשה להסכים להתמסר אליו. 'איך אני יכול לתת לה פשוט ללכת?' הוא שאל. 'איך ייראו חיי בלי המחשבה המלחיצה? מה יניע אותי לפעולה אם לא היא?'

ראשית, לא נדרש מכם לשנות חשיבה או לוותר עליה, אלא - לחיות בלי הסבל שהיא מביאה

לחייכם, לפגוש מקום עמוק ושליך בתוכם בכל מצב.

אשאל אתכם שאלה פשוטה: איך אתם מתפקדים טוב יותר? עם מתח או ברוגע? עם המחשבה 'הלוואי שיהיה לי יותר כסף', או: 'אין לי כסף. איך אני משפר את המצב?' בכעס ועצבים על הבוס שפיטר טרם עת, או: 'פוטרתני. איך אני מתקדם מכאן?'

וזה לא אומר לא לעמוד על שלכם, אלא לעשות זאת ללא אנרגיות שליליות

! מנחם קיבל והבין את הדיוק הזה, והתחלנו לחקור את המחשבה 'אין לי מספיק כסף'.

? **האם זאת האמת?**

(ההנחיה היא להיות עם השאלה, בשקט, ולענות עליה ממה שאתם מרגישים כעת, לא מה שלימדו אתכם כל חייכם.)
- כן, ברור.

? **האם אתה יכול לדעת בוודאות שזאת האמת?**
(לדעת בוודאות מה טוב עבורך לטווח הארוך או לרגע זה?)
- לא.

? **איך אתה מגיב כשאתה מאמין למחשבה 'אין לי מספיק כסף'?**
- אני לא מדבר על זה, לא חושב קדימה, מתבייש, כועס על המציאות, מתוח להשיג עוד, מרגיש גוש חוסם בגרון, חולשה ועייפות. שימו לב שהתשובה נוגעת ברובד המחשבתי הרגשי והמעשי.

? **מי תהיה בלי המחשבה 'אין לי מספיק כסף' ברגע זה**
(בו אתה יושב מולי ולא מול אשתך או פקיד הבנק...?)
דמיין שלחצתי לך על כפתור בראש ואתה פשוט לא יכול לחשוב את המחשבה הזאת יותר, איך תרגיש?
- רגוע ומשוחרר, עניו, שמח במה שיש לי, פתוח לשמוע ולהתעניין ברעיונות בנידון ולראות בעיניים פקוחות מה כדאי לעשות.



ראינו תהליך חקירה בסיסי. נסביר אותו בקצרה:

שאלות א' וב' גורמות להטיל ספק במחשבה, שאלה ג' גורמת להרגיש ולהבין את ההשלכות של המחשבה על כל החיים שלנו, ושאלה ד' לוקחת אותנו צעד אחד קדימה וממחישה לנו איך החיים נראים בלי שמאמינים לה ונקשרים אליה.



2 תובנות ליישום!

טיפים ותובנות לחיזוק ומיצוב העסק שלך!

01 לא להיות פרפקציוניסט

עדיף לעשות 80% טוב ומהר, מלחכות עד שיהיה 100% מושלם. חלק מהתנהלות יעילה זו מתן שרות במהירות.



02 משא ומתן נכון

במקום לשאול: "נראה לך שאסכים למחיר הזה?" כדאי לשאול עניינית: "איך הגעת לתחשיב הזה?" זו שאלה שאינה מערבת אגו ומאפשרת לנהל שיחה אמיתית שמקדמת את העסקה.



1870, ר' אברהם טפרברג מקים את היקב המשפחתי הראשון בארץ ישראל בעת החדשה, ומאז ועד היום ממשיך החזון להתממש, החל מנטיעת הכרמים באזורי איכות, ייצור בטכנולוגיות מהמתקדמות בארץ, ועד השבחת היין בתהליך מוקפד במרתפי היקב.

יקב טפרברג - דור חמישי לאהבת יין.

TEPERBERG
FAMILY WINERY SINCE 1870



אזהרה: מכיל אלכוהול - מומלץ להימנע משתייה מופרזת



01

האם להפריד חשבון עסקי וחשבון פרטי?

לרב עולה שאלה זו כשמדובר בעסקים קטנים. ההמלצה היא לבצע הפרדה ולקבוע העברת כספים קבועה מהחשבון העסקי לחשבון הפרטי, העברה הקבועה תהווה ההכנסה של התא המשפחתי. הפרדה כזו תאפשר לבעלים לבחון את יעילות העסק בכל נקודת זמן ולשמור שהעסק יפרנס את הבית ולא להיפך, להימנע מגירעונות כספיים שיגררו צורך בהלוואה ועוד הלוואה. ניהול נפרד יגלה את נקודות החוזק ואת החולשות של העסק ובמידת הצורך לפעול נכון בזמן הנכון.

שלושת העקרונות לשמירת ומינוף העסק

חגית שוקר - רואת חשבון



הכנס הזה בשבילך! ערב היכרות של דייל קארנגי® לגברים בלבד!

מה בערב?

כיצד לפתח ביטחון עצמי « כיצד להשתמש במיומנויות יחסי אנוש
כיצד לבנות אמון ולשכנע אנשים לפעול « כיצד להפגין גישה מלאה
התלהבות « כיצד להשתמש בשיטה מוכחת לזכירת שמות ועובדות
כיצד להלהיב את הקהל שלנו « כיצד למזער מתח ודאגה « כיצד לזהות
הצלחות ולתגמל בהתאם « כיצד להתגבר על פחד מול קהל

הערב יתקיים אי"ה:

ביום שלישי ט' אייר - 24.4.18 | בשעה: 18:00
בהכוון תעסוקתי רחוב הירדן 31 קומה 4, ב"ב
ההרשמה חובה בטלפון: 03-7707300/1

הכניסה
חינם



משרד העבודה הרווחה
והשירותים החברתיים



Dale Carnegie



הכוון תעסוקתי
בני ברק



02

אני מעוניין לפתוח עסק חדש, מה חשוב שאדע?

בפתיחת עסק חדש או רעיון עסקי חדש
בעסק קיים חשוב מאוד:

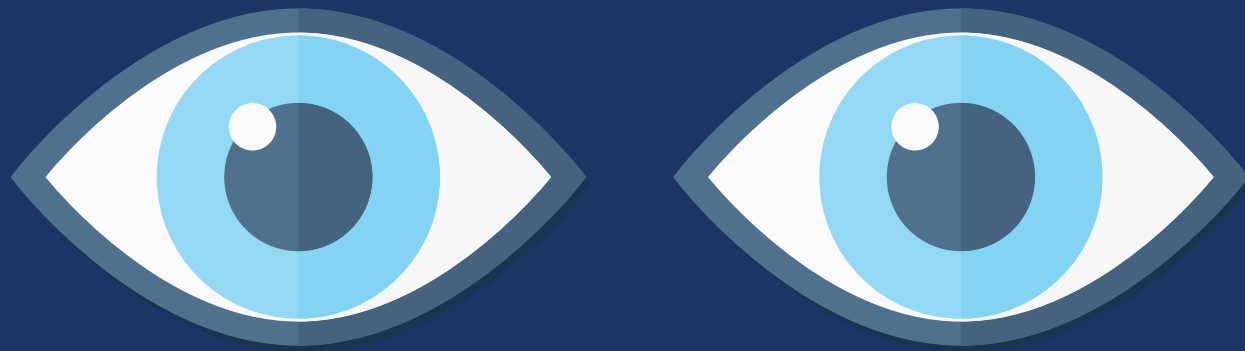
- « לתרגם את הרעיון למספרים
- « להעלות זאת בכתב על הנייר
- « ליצור מספר תרחישים חלופיים
- « לבחון את תוצאות הפעילות של כל תרחיש.

כך נבחן כמה עולה לנו, מהי עלות המוצר או עלות השירות, נקבע את המחיר למכירה כך שהתוצאה תהיה רווחית מספיק! בפתיחת עסק חדש יש נטייה לפעול על פי תקווה ורצון להצליח מבלי לשים לב לאיומים ולחולשות. הרצון להצליח זה טוב אך מסוכן למדי

תוצאת הפעילות צריכה להראות רווח ולא די בכך, חשוב לוודא שתוצאת הפעילות היא רווח המספיק להחזיר את ההלוואות ואם מדובר בעסק עצמאי שאינו חברה בע"מ, לוודא שהרווח מספיק גם לתשלום מקדמות ביטוח לאומי, פנסיה וקרנות השתלמות והכי חשוב לוודא שנשאר כסף לקחת הביתה ולהיות רגוע שמה שלקחנו שייך לנו.



באל עסק, מהיום אל העסק שלך יש- הרבה יותר עיניים!



מגזין מעוצב
עם תוכן מקצועי
ומרתק



אפשרות ללינק
ישיר להשאר
פרטי התקשרות



כ-50 מנויים
חדשים!
מידי יום



מגזין כלכלה
דגיטלי חודשי
בתפוצה חנימית!

המגזין הבא מתפרסם ביום א' כ"ח אייר 13.05
מודעות ניתן לשלוח עד יום ג' כ"ג אייר 08.05

מומנט
המגזין הכלכלי לציבור החרדי

מנחם אמזל,
מנהל מחלקת פרסום

055-6777-422

03

איך אני, כעסק, נשאר יציב כלכלית לאורך זמן?

תזרים הוא החמצן של העסק - כדי
שעסק יהיה יציב לאורך זמן הוא צריך
להיות רווחי, אך זה לא מספיק. לא מעט
עסקים רווחיים נסגרים בשל התנהלות
בעייתית. תזרים מזומנים הוא כלי מצוין
ועיקרי בניהול העסק ולאורך זמן. תזרים
מזומנים הוא כמו תזונה בריאה לגוף,
הוא מקנה שליטה על הכספים היוצאים
והנכנסים ומאפשר קבלת החלטות
חשובות.

חשוב מאוד לתזמן את
התזרים כך שקודם הכספים
יכנסו ורק אח"כ ייצאו. זה
מייצר מקדמי בטחון שיגנו
על העסק ועליך. חשוב
להיות שמרני - זאת אומרת
להגזים בסכומי ההוצאות
מצד אחד ומצד שני לרשום
רק הכנסות וודאיות.

הכותבת: חגית שוקר - רו"ח
לתגובות ולבחון וקבלת יעוץ פיננסי ללא עלות
hagit@finansikal.co.il

כמה אתם שווים

בואו לדעת כמה לבקש בתחום ההתמקצעות שלכם

מנהלי חשבונות

- 0-2 שנות ניסיון
₪ 5,000-7,000
- 3-5 שנות ניסיון
₪ 6,000-10,000
- 6+ שנות ניסיון
₪ 7,000-12,000
- ניסיון ניהולי / בכיר
₪ 12,000-16,000



חשבי שכר

- 0-2 שנות ניסיון
₪ 6,000-14,000
- 3-5 שנות ניסיון
₪ 7,000-18,000
- 6+ שנות ניסיון
₪ 9,000-24,000
- ניסיון ניהולי / בכיר
₪ 24,000-25,000



הנתונים באדיבות חברת Alljobs

90%

שתאבו את המבצע הזה!

קבלו 10% מדמי התיווך על כל עסקה

ספרו לנו על דירות העומדות למכירה שאין לנו מידע עליהן וקבלו 10% מדמי התיווך לאחר סגירת העסקה



ביבלה נכסים

תיווך מגורים | שכירות | השקעות

רחוב: ירושלים 48 בני ברק
א' - ה' בין השעות 9.00-20.00

התקשרו עכשיו

050-415-20-22 | 03-5-600-900