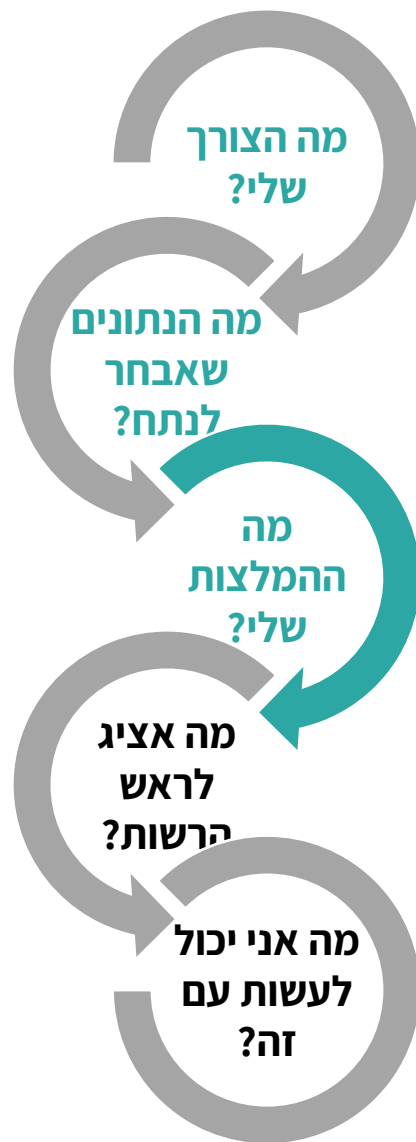


# תקציר הפרקים הקודמים...

## מה הנתונים שנציג לחברת הייטק שרוצה לבוא לאזור?

- כמה בעלי מקצוע רלוונטיים יש באזור
  - פוטנציאל מועמדים בלשכה וסביבותיה
  - כמה לומדים כרגע בקורסים רלוונטיים ומתי הם מסיימים
  - דו"ע עם המיומנויות הטכנולוגיות ובעלי פוטנציאל הכשרה
  - מי המתחרים לחברת ההייטק
  - בדיקת השכלה ניסיון בתחומים שונים הקשורים לפוטנציאל הכשרה
  - מי השותפים שלנו ומה הערך המוסף של כל גוף
  - כמות דו"ע בעלי מקצוע לא פעילים אשר לא מצאו עבודה אחרי ניתוק מגע עם ש"ת (סיום אבטלה)
  - אזורי מגורים אטרקטיביים במרחב (עיר בצמיחה)
- מעבר לכך-

- חשוב לבצע פעולות אקטיביות לחיבור והבנת האקוסיסטם- למידת המקצוע, למידת התפקידים שאנו מציעים לדו"ע.
- "סגירת עסקה" עם חברת הייטק - כ"א רלוונטי, רשות רתומה, מה המדינה מציעה? מהן ההטבות?



## למה להשתמש בשיטת החלופות?

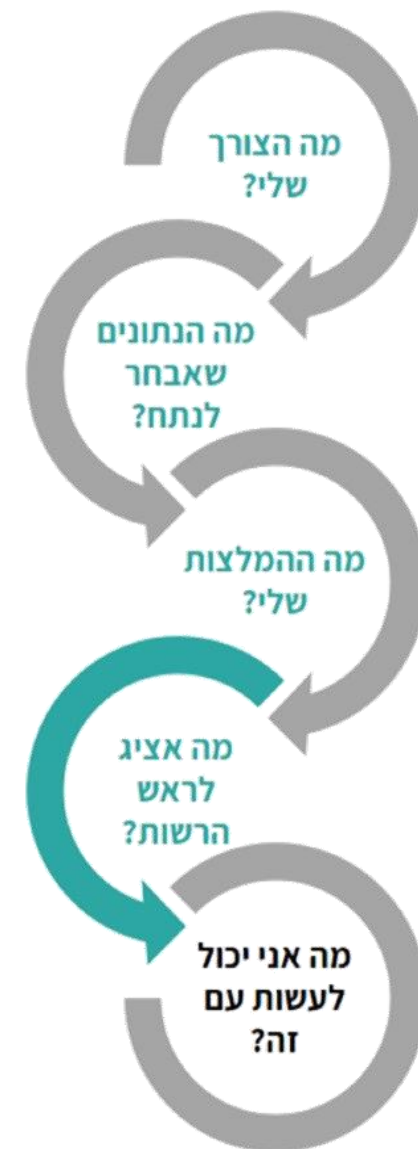
- בהכרח אחת החלופות תתקבל
- מראה על התבוננות רחבה, ידע ומחקר מקדים
- חוסר קבעון
- מייצר תחושת שותפות, לא מנחיתים
- אנשים אוהבים לבחור, אופציות
- מסייע בהגעה להסכמות

אתר 'שקיפות בחינוך' - נתוני משרד החינוך ברשות המקומית  
[נתוני ביטוח לאומי לפי יישובים](#)

# תקציר הפרקים הקודמים...

## טיפים לפגישה עם ראש הרשות:

- המלצה **לעדכן באופן שוטף** נתוני אבטלה בעיר כולל הסבר על אפשרויות שת"פ עם הרשות לטובת תושבי העיר.
- פגישה עם **נתונים**- מי הקהל שמגיע ללשכה, **וסיפור הצלחה** על דורשי עבודה / מעסיקים
- **שיתוף ועדכון פעילות הלשכה**, מה קורה בעיר, שיתוף המיזמים (בעבר ובעתיד) ונתונים שראש המועצה יהיה מעוניין להתעדכן בהם.
- לבוא **בביטחון מתוך מקום של ידע**, **מידע ורצון לשמוע** את הטוב והטעון שיפור בכדי לצאת או להמשיך בדרך משותפת מקצועית ובינאישית גבוהה. **כל השאר יבוא מעצמו ע"פ תכנון ותוכנית יישובית מוגדרת.**
- "זה לא נטול אינטרס, תמיד יש אינטרס, השאלה היא איפה אנחנו מוצאים את נקודת האמצע עם ראש הרשות". לזכור שיש תחרות סמויה עם האזור, איפה עומדים ביחס לאזור?
- לזכור שכל מעסיק=עוד כסף לרשות.
- ראש עיר- רוצה ראש שקט.
- שליטה בנתונים מאפשר בטחון מקצועי- לדעת מה החוזקות שלנו- אנחנו מתכללים, מטרה משותפת לייעל את הדברים.
- להפוך את ראש הרשות "לשגריר" שלנו, להפיץ את הבשורה שהנתונים והידע נמצאים אצלנו.
- עבודה ויזואלית טובה- הנתון שאני רוצה שיתמוך את הסיפור שלי, הוא זה שקופץ לעין.
- WIN WIN להשתמש בפרסונות למטרות פוליטיות



# תקציר הפרקים הקודמים...

## לאן אני לוקח את זה?

- איסוף נתונים ומיפוי ממוקד
- פגישה עם מוביל הפרויקט מטעם הרשות
- בניית תוכנית וחלוקה לקבוצות משימה
- שיווק ופרקטיקה בשטח - הוצאה לפועל
- לייצר שקף אחד עם נתונים חזקים שמספרים את הסיפור העיקרי. בדגש על שקף אחד שאפשר להעביר אותו בוצאפ כצילום מסך.
- הפצת סיכום פגישה, נקודות להכנה לישיבה הבאה, חלוקת משימות, קביעת אבני דרך עם לוזים ברורים
- להציע לשותפים אחרים ברשות לייצר דשבורד משותף של נתונים ברמה המקומית
- השוואה ל-2-3 רשויות עם מאפייני סוציו-אקונומי דומים
- המחשה על ידי פרסונות
- חיבור לנתוני חינוך כחלק מהצגת יכולות
- שידרוג הסטוריטיילינג
- אדאג שראש העיר יהיה מעודכן תמיד וידאג לפרסם זאת בעיר
- הצגת נתונים בפגישות

