

זכיינות ופתיחת עסק – קורס דיגיטלי

יש לנו בשורה בשבילכם! קורס הזכיינות הייחודי יאפשר לכם "להמריא לגבהים חדשים" ובו תוכלו לרכוש תוכן איכותי מעורר השראה לפי שיטת זכיינות.

הרבה אנשים מתעניינים לפתוח עסק באמצעות מינוף מקסימלי ומתלבטים האם לפתוח עסק עצמאי שלהם לבד או לחבור לרשת לפי שיטת הזכיינות ולרכוש עומק מקצועי מוכוון תוצאות עסקיות.

הרבה עסקים נפתחים לפי שיטת הזכיינות ויש לא מעט סיפורים מעוררי השראה. מאות רשתות פועלות בישראל ובפרט, ארומה, מקדולנדס, פיצה האט, זר פור יו, אל הנכס בענף תיווך הנדל"ן, אשר מהוות אוטוריטה בתחומן.

הזכיינות היא קשר חוזי בין החברה המזכה, הכוונה לרשת אשר מוכרת זכיינות לבין הזכייין אשר רוכש זכיינות והכוונה רכישה בפועל של אישור לשימוש בסימן מסחר לתקופה נקובה, לצד תועלות נוספות רבות ועבור יזמים רבים היוותה פריצת דרך עסקית.

הזכיינות הינה קשר עסקי מיוחד שבו הזכייין לא צריך "להמציא את הגלגל" ולבנות מותג חדש בעצמו, אלא לקבל אישור להשתמש במוטג של החברה המזכה אשר לרוב הינו מותג מוביל אשר אליו נלווה מוניטין וכן הזכייין לומד תהליכי עבודה מובנים ושיטות עבודה מובנות אשר מועברים על ידי העובדים במחלקת ההדרכה של החברה המזכה, חלק מהטקטיקות וההבנה האסטרטגית יבחנו בקורס.

שיטה זו "שמגלגלת" מיליארדים בעולם וגם מפותחת בישראל, שכן בארץ פועלות מאות רשתות מזכות, טובה גם לבעלי רשתות שרוצות להרחיב את פעילותן העסקית למיקומים מבלי להיכנס להוצאות כספיות גדולות וכן לזכיינים אשר רוצים להנות משימוש בסימן מסחר טוב ובעל מוניטין וללמוד שיטת עבודה מוכחת על בסיס מודל מצליח, שיטה זו מהווה נקודת פתיחה מעולה וחיבור אפקטיבי לפרקטיקה בעולם העסקים.

בקורס נלמד שפע של ידע כלים תובנות רעיונות מקורות השראה על עולם הזכיינות ודגשים חשובים שחייבים לדעת לפני שקונים זכיינות או רוצים לפתח רשת בשיטת הזכיינות על בסיס רעיון.

מהי שיטת הזכיינות והאם אכן מהווה "פורמט מצליח"?
זכיינות מחלום למציאות- סיכונים, סיכויים ועובדות מרתקות.

מהו מודל מצליח? שביל הזהב.

מה החשיבות של מוניטין? וכיצד ניתן לצמוח מסניף לרשת.

שיטת עבודה, האומנם? מיצוב ומומחיות

תשלומים ותמלוגים" - לב העניין."

הוצאות והכנסות ומי המרוויחים הגדולים בשיטת הזכיינות?

רשת קשרים.

טיפים שווים שווים לזכיינות מנצחת!

כללי עשה ועל תעשה בהסכם זיכיון.

דברים שחייבים לדעת לפני שסוגרים על לוקיישן לפתיחת עסק ושוכרים חנות.

עקרונות חוזיים בישראל-חיבור אפקטיבי לפרקטיקה.

ועוד הרבה.

מערכי שיעור

זכיינות מבוא

הקשר החוזי בזכיינות
יתרונות בזכיינות
איזה תשלומים כרוכים בזכיינות?
מיהם המרוויחים האמיתיים בזכיינות?
הסכם זכיינות כהסדר כובל, האומנם?

ניתוח מסמך רקע בנושא זכיינות

אפיון שיטת הזכיינות
סוגי זכיינות
זכיינות מהי?
זכיינות יתרונות וסיכויים
שכירים מול עצמאיים

פתיחת עסק בישראל

כמה עסקים נסגרים בישראל?
האם זכיינות מאפשרת לקבל תנאים מסחריים טובים אצל הספקים?
מה אורך תקופת הזכיינות?
יתרונות לפי שיטת זכיינות עבור רשת מזכה
חסרונות לפי שיטת זכיינות עבור לרשת המזכה
למי שייכות ההכנסות מניהול הסניף?
זכיינות תפעולית, מהי?
על מי מושטות ההוצאות בזכיינות?
קרן פרסום
כיצד נראה מטה הנהלה של רשת מזכה?
מה השפעת סגירת סניף על הרשת המזכה?
מדוע יש פערים בשורת הרווח של הזכיינים, כאשר הזכיינים קיבלו את אותו "סל כלים".
האם נכון לקנות מראש יותר מזכיינות אחת?

אלו סוגי זכיינות קיימים בישראל

צלילה לעומקי המידע על שוק האופנה ובתי קפה
האם כולם מתאימים להיות עצמאיים ולפתוח זכיינות?
דברים שחייבים להבין לפני שפותחים זכיינות
מהם סימני מסחר? ומה החשיבות הכספית של הצמדות לסימן מסחר מעולה?
אלו אתגרים קיימים בניהול עסק בזכיינות?

מאפייני מערכת עסקית זכיינית

סימני מסחר הרחבה
רישום סימן מסחר
דוגמאות לסימני מסחר
סכנות באי רישום סימן מסחר
חשיבות שמירה על סימן מסחר בזכיינות
מדוע צרכנים נמשכים למותגים?
בניית מותג
מותג, מותגים ככלי לגיוס לקוחות ומה שביניהם
במה כרוך לבנות סימן מסחר?
מדוע מוניטין מעולה ככלל יסוד הינו הבסיס האיתן לפיתוח רשת מזכה?
כיצד בונים מותג מקומי ומוניטין מעולה?
קונוטציות שעולות בחשיבה על מותגים?
UNIK OR EMOTION
בזכיינות, מי אחראי על בניית מותג ארצי?
בזכיינות, מי אחראי על בניית מותג מקומי?
חתכים וקהלי יעד.
חשיבות שמירה על איכות
שימוש בהמלצות ככלי לגיוס לקוחות
חיזוק קשרי לקוחות
התאמת צרכים

פיקוח

מנגנוני פיקוח של רשתות
מדוע יש צורך בפיקוח הרשת על שטחי הפעילות של הזכייין?
מה הקשר בין מנגנון פיקוח של רשת לבין שמירה על אמון הציבור?
כיצד מתבצעת ביקורת של רשת מזכה
גיוס לקוח חדש מול שימור לקוח קיים
מועדון לקוחות
חוק הספאם
חשיבות של אחידות ברשתות
האם קיים שיקול דעת של הזכייין בניהול הסניף?
כיצד רשתות יכולות לפקח על מכירת מוצרים ושירותים בסניפים
או על איכות הפעילות בסניף ושמירה על איכות המוצרים.
יחסי כוחות בין זכייין למזכה
זכייין בקהל שבוי שחייב לרכוש מוצרים של הרשת

רישוי עסקים

רישיון עסק
תכלית החקיקה
מהיכן מקבלים רישיון עסק ומדוע נדרשים סטנדרטים לפתיחה של עסקים?
הליך הרישוי לקבלת רישיון עסק
סטטיסטיקה ברישוי עסקים
צווי סגירה לעסקים

חוק שוויון הזדמנויות בעבודה

בחינת הפיקוח של הרשת בראי הפסיקה / על רקע מקרה בוחן ארומה מהם דמי זיכיון ראשוניים?
מהם תמלוגים חודשיים?
ביקורות של הרשת, כלים, מנגנונים לפיקוח, בדיקות.
הוראות ניהול ספרים
מה כוללת ההגדרה "מכירות ברוטו" בסניף?

ניהול סניף בזכיינות

על מי חלות ההוצאות?
הוצאות ראשוניות
הוצאות הקמה
הוצאות תפעול
מי שוכר את המקום?
בטחונות
למי שייכות ההכנסות?
האם הרשת חייבת לפרסם את הזכיינים?
אחידות בפרסום ושימוש נכון בסימני המסחר
עקרונות שיווקיים
חשיבות ביסוס שיתופי פעולה, נטוורקינג ומרכזי קשרים
תמהיל שיווק, משרדי פרסום ומה שביניהם

האם זכיינות שייכת לזכיינים לנצח?

תקופת זכיינות
מי הבעלים של העסק בזכיינות?
על מי חלה אחריות לבניית מותג?
מה קורה בתום תקופת הזכיינות?
מהי תקופת ההרצה?
מתי צריך לפתוח נקודת מכירה פיזית?
מה קורה בסוף תקופת הזכיינות?
האם קיים הגיון כלכלי להמשכיות בזכיינות.
מה חייבים לבדוק לפני שקונים זכיינות?
מה יחידת הרווח ומהו פוטנציאל הרווח?
ממה נגזרת רווחיות?
עקרונות בשיווק
עקרונות תפעוליים
עקרונות בעולם המכירות
התנהגויות צרכנים ובירור מוטיבציות
אזורי זכיינות

תכנית עסקית

מה המסלול הנכון להצלחה?
תכנית עסקית-הקמה, תחזיות, מטרות ויעדים
אפשרויות להכנת תכנית עסקית
סוגי תכניות עסקיות

מבנה תכנית עסקית
קביעת מרכיבי זמן להחזר השקעה
איך מכינים תכנית עסקית לקבלת מימון לפתיחת עסק בזיכיון
כלי עבודה ליישום תכנית עסקית לפי מקרה בוחן הקמת משרד תיווך

זכינות בלעדיות טריטוריאלית

בחירת אזור לפעילות, עיר או שכונה?
מהי זכינות בלעדית?
האם מכירה של זכינות נוספת משפיעה על הזכינות הראשונה?

ביקושים

היכן בדאי לפתוח זכינות?
איזה בדיקות מקדמיות יש לבצע לפני שקונים זכינות ברשת?
מהו מודל מצליח ברשתות?

רשת קשרים

מנגנון הפניות ושיתופי פעולה ככלי להגדלת הרווח
מודל הפניה
שיתוף בידע
שימוש במעגלי קשרים
מודל מצליח
סוגי זכינות
שאלות נכונות שחייבים לשאול לפני רכישת זיכיון

ספר תפעול

ניהול ידע ברשתות
חשיבות קיומו של ספר תפעול, מטרתו, מבנה
מדוע קוד אתי חיוני לבניה של רשת?
תווי תקן, כללי אתיקה ומה שביניהם
חשיבות קיום ספר מותג ושמירה על כללי הלוגו וסימני המסחר
כיצד ניתן לשפר תהליכי עבודה ברשתות?
גבולות עסקיים, ערכיים ואמות מידה בניהול עסק?
זכינות- איכות השירות
פיתוח עסקי ברשתות
הדרכה וליווי זכיינים חדשים
ניתוח מבנה ארגוני, סמכויות- מקרה בוחן
כיצד בנויה הנהלת רשת- מקרה לדג'
ניתוח מקרה בוחן תרבות ארגונית לפי חברת פלאפון
יצירת ערך ארגוני ועסקי
לכידות ושיתוף פעולה ככלי ליצירת ערך
האם מומלץ להקים פורום הנהלה מורחב?
האם יש מקום להקים גיבוש צוותי עבודה אינטגרטיביים ברשתות מזכות?
חשיבות בחירת ערכים
מה החשיבות של היכרות תרבות ארגונית של החברה לפני רכישת זיכיון

סיום הסכם

- מה קורה בסיום הסכם זכיינות?
- סגירת סניף בזכיינות
- נקודות יציאה בהסכם
- סיום הסכם שכירות
- מה דינם של חומר פרסום, עקב סגירת סניף?
- תשלומים ותמלוגים בסיום הסכם.
- סיום הסכם זכיינות בראי הפסיקה
- מכירה או סגירה של סניף בזכיינות
- מה חלוקת התמורה בין הרשת לזכייין במכירת סניף?
- פרמטרים בקביעת שווי של עסקים
- מי קובע שווי עסק?
- זכות קדימה במכירה
- איתור הזדמנויות בזכיינות.
- מהם דמי שינוי בשליטה במכירת סניף?
- אופציה וחידוש הסכם זכיינות
- דברים שחייבים לבדוק בחוזה זכיינות
- על מי חלה אחריות מכירה של זכיינות?
- תקופת הזכיינות?
- האם באמת הרשת המזכה מגדילה את סיכויי הזכייין להצליח?
- בדיקת היבטים עסקיים ותחקיר חברה מזכה.
- בדיקות מקדמיות על רשתות לפני קניית זכיינות ?
- התאמה של זכיינים
- מי משלם על ההוצאות בזכיינות
- האם הרשת המזכה צריכה לפקח על זכויות עובדים בסניפים?
- ניתוח מנגנון זכייין מזכה בראי הפסיקה
- חזון, אסטרטגיה והתקדמות הרשת
- דוגמאות לפיתוח עסקי קופיקס, זארה ומה שביניהם.

חזון מטרת ויעדים

- מהו חזון?
- מהי מטרה?
- מהו יעד?
- זכיינות ברשת ישראלית או אמריקאית?
- מהו הסכם הזיכיון?
- מי הצדדים להסכם?
- פרמטרים בהסכם זיכיון.
- מי יהיו זכיינים מוצלחים?
- האם ניהול זכיינות מצליחה זה עניין של גיל?
- אפיון זכיינים מצליחים
- עקומת חיי העסק לדג'
- שותפות בעד ונגד, נקודות למחשבה.
- שותף פעיל או שותף שקט?

מקורות למידה

מקורות מידע שחייבים להכיר לפני רכישת זכיינות
מה צריך לבדוק לפני שקונים זכיינות?
הערכות בעסקים
מודל רציונלי מול אמוציונולי
מיקום אידיאלי לסניף
הגדרות של מרכזי מסחר בישראל
(מרכז עירוני/אזורי/פאוור סנטר/מרכז לייף סטייל/מרכזי עודפים/ מרכזים קהילתיים/מרכזי דרכים/מרכזים בקופות חולים)
הגדרת מרכז שכונתי
מיקומים מרכזי מסחר
פרמטרים למחשבה בבחירת מרכז מסחרי
תמהיל חנויות במרכז מסחרי
ניתוח תמהיל גנרי מרכז מסחרי שכונתי
שכירות חנות בפאוור סנטר, קניון, או מרכז מסחרי קטן?
בטחונות וערבויות בזכיינות- ערבות בנקאית, שטר חוב, ערבות צד ג'
מה השלבים לקידום זכיינות?

פיתוח עסקי

אמון ביכולת
גורמים מניעים בעסקים
סיבות לאי הצלחה של עסקים והצעות לפתרון
עקרונות שיווק דיגיטליים
יחס המרה של לקוחות מהו
מערכת מידע של לקוחות
האם אפשר לנהל עסק בחצי משרה?
8 צעדים להגשמה עצמית

בניית עסק

מדוע רוב העסקים לא שורדים מעל 5 שנים?
מה המטרה העיקרית בפתיחת עסק.
באלו אתגרים נתקלים במחזור חיי העסק.
מטרות
יעדים
מה המשוואה להצלחה?
האם אתם מתחברים למשפט, "העסק מממן אותנו ולא אנחנו אותו?" הפקת לקחים
צמיחה
תפוקה
הצלחה
המחשה לאורך כל הדרך של מקרה בוחן להקמת משרד תיווך
מה החשיבות של הזכיין להיבנות כמנהיג?
מה ההבדל בין מנהיגות לניהול?
מה התכונות והפעולות שנדרשות מבעל עסק בכדי להפוך למנהיג?
נקודות חשובות בהקמת צוות מכירות
שיטות לגיוס כח אדם
חשיבות בנית תרבות אירגונית
יעדים כמותיים ויעדים איכותיים

כישורים אישיים:

כישורים אישיים לפי מקרה בוחן
חצי משרה או משרה מלאה?

ניהול זמן

חשיבות התכנון בבסיס להצלחה
קביעת לוחות זמנים בעולמו של הזכין
מודל smart
חשיבות תכנון זמן שבועי
אבני דרך בניהול זמן
קדימויות

בניה נכונה של זיכיון:

אלו סוגי התנהגויות גורמות למנהיגות מצליחה.
כיצד התנהגויות שונות של מנהיג מובילות לתוצאה ואיזו תוצאה?
תוך כדי שימוש בכלים, יעדים, סנקציות, מוטיבציה ועוד.
מערכות ניהוליות, משמעותן, סוגיהן.
ומדוע מערכות ניהוליות חשובות?
חשיבות פיתוח עסקי, גיוס, שימור, שיווק, הובלה לפרודוקטיביות בניהול עסק.
מודל לפיתוח קריירה.

גיוס הון אנושי

מיומנות נדרשות בגיוס
גורמי השפעה של החלטת מועמדים
חשיבות יצירת תרבות ארגונית
מהם שלבי הגיוס?
איתור מועמדים והכנת רשימת מועמדים
הצגת המשרד, הדרך והשיטה
הצגת ההזדמנות העסקית
סגירה מוצלחת- תיאום ציפיות, תנאי התקשרות, חוזה והכשרה
מיון וראיון אישי
שלבים במיון קורות החיים
ניהול ראיון עבודה
מבנה הראיון
חשיבות יצירת הקשר הראשוני

דיני חוזים- עו"ד גילי קרנות עזריה

חוזים בישראל
מדוע מנהל חייב להתמצות בדיני חוזים?
מתי נכרת חוזה?
איך נראה חוזה
מהו חוזה?
עקרונות על בדיני החוזים
האם יש חוזים לא חוקיים?
כיצד נכרת חוזה?
האם ניתן לחזור מהצעה?

קריטריונים שחייבים להתקיים בבדי שייכרת חוזה.
אם שיניתי פרמטר בהצעה, האם ההצעה המקורית מחייבת אותנו?
תום לב במשא ומתן
סוגי חוזים
מהו חוזה אחיד
חוזה למראית עין
כיצד ניתן לבטל חוזה
הפרת חוזה
כיצד ניתן לכפות על מישהו לקיים חוזה
ביטול
פיצויים
האם אפשר לבטל הסכם שכירות באמצע השנה?

דיני חברות/עו"ד גילי קרנות עזריה

משפט עסקי- דיני חברות
היכרות עם הפן המשפטי בניהול עסק.
סוגי התאגדות בפתיחת עסק- חברה בע"מ או שותפות?
קידום מהלכים עסקיים נכונים
מהו תאגיד?
מה ההבדל בין עוסק מורשה לבין עוסק פטור או "עוסק זעיר"?
מה ההבדל בין שותפות לשותפות מוגבלת?
האם ניתן להגביל את חובת האחריות שלנו לעסק בשותפות?
תקנון
יתרונות וחסרונות לשותפויות
מהי אגודה שיתופית?
מהי עמותה?
מהי חברה לתועלת הציבור?
מהי חברה בע"מ
כיצד ניתן לרשום חברה?
חברה כאישיות נפרדת, האומנם?
מניות, דיבידנדים, דירקטורים, ניירות ערך אספות כלליות ומה שביניהן.
חברה פרטית מול חברה ציבורית ומהו תשקיף?
מהי תעודת התאגדות?
מה חיי חברה?
חיסול ופירוק חברה
עיקרון אישיות משפטית נפרדת.
הרמת מסך
דילמת הנציג
אסיפה כללית/דירקטוריון/מנכל ביחד ולחוד.
משולש הכוחות בחברה
מהו הסכם מיסדים?
סוף מעשה במחשבה תחילה, פירוק חברה

הסכם שכירות מסחרי/עו"ד גילי קרנות עזריה

- לשם מה עורכים הסכם שכירות?
- סעיפים חשובים בהסכמים שכירות?
- מהי שכירות מסחרית?
- סעיפים חשובים בהסכם שכירות מסחרית. מי הצדדים בהסכם?
- מי רשאי לחתום בשם חברה?
- מהו פרוטוקול מורשה חתימה?
- בדיקות מושכר, אופן קבלת המושכר, אופציה, הצמדה, מטרת השכירות, האם ניתן להפעיל את העסק שאני רוצה בחנות לפי חוק?
- על מי חלים התשלומים?
- ביטוחים וערבויות.
- מיסים בהשכרה.
- הוצאות מוכרות של בעלי נכסים

קליטת סוכן חדש לפי מקרה בוחן- נקודות למחשבה/צ'ק ליסט

- סקירת נושאים חשובים בחניכה והכשרה.
- קביעת תכנית יעדים
- זכיינים כמודל לדוגמה לצוות
- אימונים
- כלים לעבודת צוות
- שימור צוות

שלבים ברכישת זכיינות

- שלבים שעוברים לפני רכישת זיכיון
- חווה זכיינות: מהות, צדדים, התחייבויות, הסדרת תשלומים, שימוש בסימן מסחר, פרסום וליווי

מיסים- רואה חשבון צביקה בזק

- במה כרוך להיות עצמאי מבחינה כלכלית ומיסוי?
- מבנה רשויות המס
- פתיחת תיק ברשויות המס
- מעמ
- מס הכנסה
- ביטוח לאומי
- מי נדרש להרשם כעוסק?
- עוסק מורשה או עוסק פטור?
- מתי צריך לפתוח תיק במעמ?
- מה המסמכים צריך להצטייד בכדי לפתוח תיק במעמ?
- אלו מסמכים צריך להצטייד בכדי לרשום שותפות במע"מ?
- אלו מסמכים צריך להצטייד בכדי לרשום חברה במע"מ?
- מהי חובת הדיווח אשר נדרשת מעוסק פטור?
- כללי התנהלות מול רשויות המס
- דיווח על בסיס מזומן
- אופן חישוב המע"מ
- סוגי חשבוניות
- מה ההבדל בין חשבונית עסקה לחשבונית מס?



קורסים • העשרה • פנאי

ניכוי מע"מ תשומות
דין הוצאות רכב במע"מ
תקופת דיווח
דוח תקופתי
מועד הגשת דוח תקופתי
איך מגישים דוח מע"מ?
דוח להחזר.
דוח מתקן
סגירת עסק
דוחות מיוחדים- משכיר/ שוכר ומה שביניהם
פתיחת תיק במס הכנסה
מקדמות
ניכוי מס במקור
עובדים בעסק מבחינה חשבונאית
דוח שנתי
ייצוג בפני רשויות המס
פתיחת תיק בביטוח לאומי
שיעורי דמי ביטוח לאומי
פתרונות מימון

מרצי הקורס

עו"ד שרון הר-זהב:

עו"ד הר-זהב הנה מומחית לדיני תיווך ולהסכמי זכיינות. לעו"ד הר-זהב וותק של שנים רבות וידע מעמיק בנושאי דיני התיווך במקרקעין, הלכות, תקדימים, חוקים ופסיקה, טקטיקות מו"מ במכירת נכסים, בדיקות מקדמיות לפני רכישת דירה, חוזים דיני הגנת הצרכן, עריכת הסכמי זכיינות, ליווי של זכיינים וסוכנים, הקמת משרדי תיווך ועוד. מזה כ-10 שנים משמשת עו"ד הר-זהב כיועצת המשפטית של רשת "אל-הנבס" וכמנהלת של המרכז להכשרה מקצועית "אל-הנבס".
במסגרת המרכז מעבירה שרון הן קורס ה- 'הכנה לבחינות הרישוי לתיווך במקרקעין' והן מגוון השתלמויות וסמינרים מהתחום, תחת הנושא- "נדל"ן ולעניין!".

גילי קרנות-עזריה ניסיון רב בליווי מאות של רוכשים ברכישת נדל"ן להשקעה, כולל ליווי בחששות, בהתרתם, בבחינת המימון, הריאליות של העסקה וכיוב', וליוותה מאות משקיעים לנכס המניב שלהם.

בעלת ניסיון של מעל 15 שנים בתחום הנדל"ן, כולל ניהול נדל"ן מניב, ועורכת דין החל משנת 2009. בעלת תואר LL.B במשפטים ותואר B.A במנהל עסקים ושיווק מהמרכז הבינתחומי בהרצליה, חברה בועדת קניין ומקרקעין של לשכת עורכי הדין ודירקטורית בחברה הכלכלית לפיתוח קרית אונו.
מלבד ליווי להשקעות, לגילי קרנות-עזריה משרד עו"ד העוסק בתחום המקרקעין ומיסוי מקרקעין, הסכמים וירושות ובעל מומחיות בתחומים אלו – **הכל תוך הכרת הזירה המסחרית ודגש עליה - הבנת השוק בו אנו מצויים בכל רגע נתון – והתאמת העולם המשפטי לעולם המסחרי וצרכיו.**

צבי בזק - רו"ח MBA

בוגר האוניברסיטה העברית בכלכלה וחשבונאות ומוסמך הקריה האקדמי אונו במנהל עסקים, התמחות במיסוי מקרקעין.
ניסיון עשיר כמנהל כספים, הובלת מערכת הכספים לצד מעורבות בפיתוח העסקי ובהובלת תהליכים תפעוליים, יעוץ לחברות ולמנהלים בתחומי כספים, השקעות, תקציב ומשאבי אנוש.

בעל קשרים נרחבים מאד עם גופי השקעה ומימון ויזמים רבים בתחומי נדל"ן, אנרגיה, תעשייה והייטק.
כותב מחקרים ואנליזות וניתוחים מעמיקים על חברות בעיקר בורסאיות התחומי הנדל"ן וההייטק.
ניסיון רב בניית תקציבים והגדרת יעדים, תמחור, בדיקת נאותות והערכת שווי, הנחייה ובקרת הנה"ח, חשבות השכר והרכש.