

פרוטוקול ישיבת הוועד המנהל מתאריך 14.4.2024

משתתפים: יוסי ברונהיים, עוזי סימון, אריאל דביר, גיא וולף, ינון שריקי. יועצים משפטיים: עו"ד ג'ון גבע, עו"ד ירון זמר, ועדת ביקורת – אורן דזובס. מנחם הלפרין – גזבר. רביד צוק-שובינסקי – לשכה.
חסרים: אריאל אזולוס.
מיקום ושעות: 16:00-17:30 בזום.

פרק זה חסוי בהתאם לחיסיון עו"ד לקוח	כרמית אשל
<p>יוסי: נשלח אליכם לו"ז הכנס. זהו כנס ראשון שלנו כחברי ועד חדשים. התמקדנו בשני כנסים השנה : כנס פרישה במאי וכנס השקעות בספטמבר. הכנס מנוהל ביחד עם אריאל וחברת תעדיף שהיא חברה הכי טובה בתחום, הרציונל מבחינת לשדר לתוך החברים ללשכה את החשיבות של CFP ולהתמקד בנושא הפרישה כאסטרטגיה. אריאל עושה ימים ולילות כדי שהכנס יצא לפועל וגם אבשלום מוסקוביץ שעובד קשה מאוד עבורו. זהו פועל יוצא של 3 חודשי עבודה קשה. אריאל: אני מבקש את עזרת הוועד בעבודה בתוך הלשכה כדי לעודד אנשים שקרובים אליכם להרחיב את המעגלים של הכנס. לקדם את זה כמה שיותר ליותר אנשים. גם ללכת לקדם אצל הסטודנטים החדשים. כמות הנרשמים כיום מאוד קטנה וחשוב לי שתדברו עם כולם. בנוסף, ביום הכנס אני עוזב בשעה 11:15 לצערי הרב, אני מבקש שאחד ממכם יהיה מחליף במקומי. עוזי וינון התנדבו לעזור ולהחליף את אריאל משעה 11:15. אם משהו מכיר באופן אישי וחברי את הממנים ויכול לעזור – זה חשוב שיצור עמו קשר.</p> <p>יוסי: כל נושא החסויות, חשוב. 50 אלף ש"ח זה ההכנסות של קניית כרטיסים בעוד ש-100 אלף הם מחסויות. ולכן כל מי שיכול לסייע ומכיר מישהו בגיוס כספים זה חשוב.</p> <p>ינון: צריך לצלם את הכנס.</p> <p>אריאל: עד 15 לחודש אפריל, מי שנרשם לכנס מקבל הנחה מוגדלת. בגלל ההיענות הדלה אנחנו צריכים להרחיב את התאריך עד לפני חג הפסח. 21.4</p> <p>תשלום חברי ועד בכנס: בשנים עברו כולם שילמו חוץ מיו"ר, חלק טוענים שלא שילמו. הוחלט שכולם השנה ישלמו כמו שאר החברים.</p>	<p>כנס פרישה במאי 2024</p>
<p>גיא: סקירה של שת"פ שנעשו:</p> <p>מכללת אורין שפלט – הקורס לא רווחי עבורם ולכן הם לא משווקים אותו. לא יוצא לפועל.</p> <p>המכללה האקדמית פרס – שילוב התוכנית הלימודית בתוך תואר ראשון במנהל עסקים. הם החליטו שכבר השנה הם יציגו לאותם 650 סטודנטים שלהם. הם מעוניינים שבין 10-15 בוגרים יבחרו את המסלול CFP הם גם מממנים את כל המסלול. כמובן שהכל יעשה לפי סיליבוס של ועדת ההסמכה בתאום איתנו. בוגר תואר מנהל עסקים יקבלו תואר + תעודה CFP. זוהי עליית מדרגה של קבוצה של עוד חברים. חשוב שנהיה מוכנים לכך כבר במאי.</p>	<p>שת"פ עם מכללות</p>

בנוסף, כיום אנחנו לא עושים עבודת פרסום ושיווק, די קופאים על השמרים שלנו. מאחר ואנחנו לא עוסקים בשיווק המותג, רק המכללות שמלמדות באופן אישי. עולה הביקוש שיש חומרים פרסומים שעשינו והם הנכסים של לשכה והם נכסים לשיווק של העמותה. הם מבקשים היתר בכפוף להסכמים שלנו להשתמש בזה. כרגע כל הנטל השיווקי על המכללה. אני מבקש להגדיל את מספר חברי הלשכה על ידי שיווק נכון. בוא נפסיק להגיד למה לא. וגם יש יועץ משפטי שיגבה אותנו.

אורן: חומרים שיווקים זה נושא חשוב וגדול, או לחילופין הסכמים של מה מותר ומה אסור. לא צריך לשבת על הגדר לפני שמקבלים דעה צריך לעשות עבודה לפני. למה אנחנו מחויבים? האם יש סדר מסוים מבחינת הדברים.

ג'ון: אנחנו לשכה ועמותה, אין לנו לקוחות רק חברים והמידע שיש לנו הוא לדיוור, טלפון ומייל.

אריאל – חשוב לשאול למשל את אסיפת החברים בנושא זה, כי זה יוצר חוסר שליטה להמשך. צריך לפעול להביא משהו מהחברים שיתעסק בוועדת שיווק של הלשכה ולא לתת את זה לגוף מסחרי.

יוסי: נושא העמותה הוא תלוי בגורמים רבים, כדי שנוכל להיות חזקים, אנחנו צריכים להשתנות.