



האוניברסיטה הפתוחה ואני

עם הצלחה לא מתווכחים!

אורית נווה נרשמה ללימודי התואר השני במנהל עסקים ולהפתעתה גילתה שהקורסים מסייעים לה ישירות בעבודתה כמנהלת תקשורת שיווקית בחברה מסחרית • "לא היה לי ספק שאחרי שעשיתי את התואר הראשון באו"פ - אעשה בה גם את התואר השני"

מאת אורית נווה

"בכל פעם שניגשתי לעשות עבודה מסכמת במסגרת הלימודים - למדתי על החברה שבה אני עובדת דברים חדשים. תמיד חשבתי שאני יודעת על החברה הכל, ואז הלימודים לימדו אותי שזה ממש לא כך"



אורית נווה

הכל התחיל לפני שלוש וחצי שנים, אז החלטתי ללכת ללמוד תואר שני. היה לי חשוב לעשות תואר שלא רק ייתן לי תעודה בסוף אלא שגם יתרום לי לקריירה וייתן לי יכולת להתפתח גם אישית וגם מקצועית.

לא היה לי ספק שאחרי שעשיתי את התואר הראשון שלי באוניברסיטה הפתוחה, אעשה בה גם את התואר השני שלי. אבל בדקתי. כזאת אני, בודקת כל דבר כדי לקבל אישור, כדי לדעת שעשיתי את הדבר הנכון. בדקתי אוניברסיטאות אחרות וכל בדיקה החזירה אותי חזרה לפתוחה.

למה? כי השיטה התאימה לי, היכולת לקחת את הדברים בקצב שלך ותוך כדי התואר גם לרכוש ניסיון אמיתי, להתקדם בתחום המקצועי ולקדם את הקריירה שלי בארגון זה בעצם כל מה שחיפשתי ורציתי. וזה עבד!

קיבלתי אישור ממקום העבודה ואז הכל התחיל, אחרי סמסטר אחד של שני קורסי השלמה, התחלתי את התואר. ההתחלה הייתה טובה והסמסטרים עברו. היו תקופות קלות והיו קשות יותר, תקופות של לחץ בעבודה, יחד עם לחץ של מבחנים, אבל בגדול הכל זרם על מי מנוחות.



"היום כבר ברור לנו שכדי לתת ללקוחות שלנו ערך אמיתי אנחנו צריכים להקשיב להם, לשמוע מה הם צריכים באמת, מה מעניין אותם, מה מניע אותם ועוד שאלות רבות נוספות"

שימוש בחוכמת ההמונים הוא רעיון טוב

מעבר ללמידה על החברה והיכולת להסתכל עליה בצורה קצת אחרת מנקודת מבט שונה, במסגרת הסמינר שעשיתי בקידום רעיונות ומוצרים והגורמים להתפשטותם, גם חשבתי על רעיונות שאנחנו בחברת "תדהר" שוקדים עליהם ומתכננים ליישם בעתיד.

את עבודת הסמינר שלי עשיתי בנושא חוכמת ההמונים, תחום שמרתק ומעניין אותנו, אנשי השיווק, מאוד בשנים האחרונות. כאשר קיימנו סיעור מוחות בנושאים כמו: מה הלקוחות שלנו רוצים?, איך לגרום לאנשים לבחור דווקא בנו?, מהם אזורי הביקוש לפרויקטים בנדל"ן היום בישראל? - הבנו כי שימוש בחוכמת ההמונים הוא בהחלט רעיון טוב, שיש לבדוק לעומק ולהשתמש בו בחוכמה.

היום כבר ברור לנו שכדי לתת ללקוחות שלנו ערך אמיתי אנחנו צריכים להקשיב להם, לשמוע מה הם צריכים באמת, מה מעניין אותם, מה מניע אותם ועוד שאלות רבות נוספות. השימוש בחוכמת ההמונים טומן בתוכו יתרונות וחסרונות ויש להשכיל ולדעת כיצד לרתום חוכמה זאת לטובת הארגון ולמנוע ככל הניתן את הפגיעה בו.

את הקידום לתפקידי הנוכחי קיבלתי לקראת סיומו של הסמסטר האחרון שלי בתואר. איזו שמחה כפולה זאת הייתה, גם סיום התואר וגם הכרה ממקום העבודה. ואין בכלל ספק שהתודה מגיעה לד"ר אריה נחמיאס על כל התמיכה והרצון האמיתי שלו בהצלחת הסטודנטים.

מאחורי המוסד הזה יש אנשים טובים

ואז הוא הגיע... הקורס בניהול פיננסי (נו, מי מאתנו לא פחד ממנו?), שהיה משולב במבצע "צוק איתן", דם יזע ודמעות. אז גיליתי את האוניברסיטה הפתוחה בתפארתה. מה שידעתי עוד בתואר הראשון רק התעצם, גיליתי שמאחורי המוסד הענק הזה יש אנשים טובים שרק רוצים שאצליח. והם עזרו לי להצליח, מאותו סמסטר נקודת המבט שלי על כל התואר השתנתה והבנתי שיש לי עם מי לדבר וגם יש לי היכולת להצליח ובגדול.

אז עברתי את המשבר הקטן הזה והמשכתי בכל הכוח. קורסי בחירה מרתקים וגם שני קורסי סמינר מעניינים ומלמדים במיוחד. בכל קורס שבו הייתה עבודה מסכמת עם ממ"ן חובה, שבו נדרש ניתוח חברה, חברתי תמיד בחברה שאני עובדת בה. אני כיום מנהלת תקשורת שיווקית בקבוצת הנדל"ן "תדהר", עובדת בחברה כבר כמעט חמש שנים.

בכל פעם שניגשתי לעשות עבודה מסכמת במסגרת הלימודים למדתי על החברה דברים חדשים. תמיד חשבתי שבתור זו שאחראית בחברה על השיווק שלה כלפי חוץ ופנים אני יודעת על החברה הכל, כל מה שצריך כדי ליחצן אותה כמו שצריך. ואז הלימודים לימדו אותי שזה ממש לא כך, שתמיד אפשר ללמוד עוד. גם אם חושבים שיודעים הכל - תמיד יש צדדים ודברים שלא הייתי חשופה אליהם או לא ידעתי עליהם. המדהים ביותר היה שלא רק שלמדתי על החברה זה אפילו עזר לי בתפקידי בחברה וסייע לי לשווק אותה טוב יותר.