

# תוכנית הקורס ורשימת קריאה לקורס



סמסטר 0 שנה 2023

**בית ספר:** בית ספר הארי רדזינר למשפטים LL.B.

הקליניקה להנגשת המשפט לסטארט-  
אפים ע"ש גלדסטון - ניר

**מרצים/ות:**

עו"ד עינת כץ [einat.katz@runi.ac.il](mailto:einat.katz@runi.ac.il)

---

<b>מספר הקורס:</b>	10047	<b>סוג הקורס:</b>	בחירה	<b>שעות שבועיות:</b>	2	<b>נקודות זכות:</b>	8
<b>דרישות הקורס:</b>	עבודה מסכמת	<b>קוד קבוצה:</b>	23200008	<b>שפת לימוד:</b>	עברית		

---

## נושאי הקורס

הקליניקה מעניקה ליווי משפטי בחינם ליזמים מאוכלוסיות בלתי מיוצגות העובדים על מיזם טכנולוגי או חברתי.

---

## מטרות הקורס

### **מטרת הקליניקה:**


ישראל ידועה מזה זמן רב כאומת הייטק בעלת הצלחות רבות המתבטאות, בין היתר, בכמות 'אקזיטים' מרשימה. למרות זאת, יש אוכלוסיות שלמות אשר נותרות מאחור. כך למשל, על אף היותן של נשים 50% מכלל האוכלוסייה, הנתונים מעידים כי רק 23%-34% מענף ההייטק מורכב מנשים. בנוסף, אוכלוסיות מיעוט כגון ערבים וחרדים, אשר להן ייצוג נכבד מהאוכלוסייה (אחוז הערבים באוכלוסייה עומד היום על כ-20%), מהווים רק 2%-3% מענף ההייטק – מספר זעום לכל הדעות. בנוסף לאוכלוסיות אלו, ישנם מספר קבוצות נוספות אשר אינן מיוצגות כראוי. בין קבוצות אלו ניתן למנות עולים חדשים, תושבי פריפריה, בעלי רקע סוציו-אקונומי נמוך ובעלי מוגבלויות ("אוכלוסיות מטרה").

הקליניקה, אשר הינה ייחודית במינה וראשונה מסוגה בישראל, משלבת פעילות אקדמית עם פעילות מעשית ומעניקה ייעוץ משפטי בחינם לאוכלוסיות מטרה אלו במטרה לשפר את סיכויי ההצלחה שלהם ולהפחית את חוסר האיזון שנוצר. על-מנת להגשים מטרה זו, הקליניקה תשאף להעניק את השירותים לכמה שיותר לקוחות, ותיצור שיתופי פעולה אסטרטגיים כדי להרחיב את בסיס השפעתה.

**כמשתתפים בקליניקה**, ייקחו הסטודנטים חלק בהליך הליווי היזמי המרתק, ילמדו את נושאי הליבה המשפטיים הדרושים להקמת סטארט-אפ, יקבלו ניסיון מעשי בליווי יזמים מתחילים, יחוו את התהליך המסעיר של הקמת מיזם טכנולוגי, יטלו חלק בהקמת קליניקה חדשה וייחודית והרחבת בסיס הידע שלה ויכירו עורכי-דין מובילים בתחומם. הפעילות בקליניקה תתבצע בזוגות ובקבוצות קטנות.

### **מטרות עיקריות:**

1. מתן שירותים משפטיים איכותיים לאוכלוסיות המטרה והקטנת חוסר השוויון בענף ההייטק.
2. שיפור סיכויי ההצלחה של לקוחות הקליניקה והענקת ידע משפטי ועסקי.
3. הכשרת הסטודנטים ומתן ניסיון משפטי מעשי המדמה משרד עורכי דין, תוך הקפדה על ערכים של מקצועיות ואחריות.
4. הקמת eco-system עבור יזמים בישראל.

מבנה ציון הקורס 

### **מבנה הקליניקה וחישוב הציון:**

הפעילות בקליניקה הינה לאורך שנה קלנדרית והיא מזכה בשמונה נקודות זכות (8 נ"ז). ההשתתפות בפעילות הקליניקה כוללת השתתפות בימי ההכשרה (שנערכים במהלך חופשת הקיץ או בתחילת השנה), במפגשים הדו-שבועיים במהלך שנת הלימודים, בעבודה השבועית המעשית ובעבודה על הפרויקטים החוץ-משפטיים.

השילוב של העבודה המעשית והלימוד האקדמי בקליניקה נועדו לאפשר לסטודנטים להכיר את אוכלוסיית היזמים ולסייע לה, תוך כדי התנסות בהליך הליווי המשפטי שנועד לזמות משרד עורכי דין. בנוסף, העבודה על הפרויקטים החוץ-משפטיים מאפשרת לסטודנטים לקחת חלק פעיל בהקמה והרחבת השירותים של הקליניקה ולקבל ניסיון מעשי גם בנושאים שאינם משפטיים. כל אלו מהווים הזדמנות מיוחדת לחוויה מספקת ומעשירה מבחינה מקצועית ואישית - הזדמנות אשר תעניק לסטודנטים יתרון גדול בסיום לימודיהם.

**המרכיב המעשי:** הסטודנטים המשתתפים בקליניקה יטלו חלק בעבודה מעשית במהלך שנת הלימודים וכן בחודשי הקיץ, עד לפתיחת שנת הלימודים הבאה **(לרבות בתקופת המבחנים - תוך התחשבות)** - מול לקוחות הקליניקה, מנהלת הקליניקה וגורמים נוספים. בנוסף, הסטודנטים יעבדו על פרויקטים חוץ-משפטיים לצורך שיפור, בנייה והרחבת שירותי הקליניקה.

**המרכיב האקדמי:** במהלך השיעורים ילמדו הנושאים הנדרשים לצורך מתן שירות משפטי איכותי ללקוחות והבנת עולם היזמות. בין היתר, ילמדו הסטודנטים על הסוגיות המשפטיות הקשורות בהקמת סטארט-אפ, תהליך ההקמה של הסטארט-אפ, הקשיים והמחסומים שבדרך.

**המטלות המעשיות:** במסגרת הקליניקה יעברו הסטודנטים הכשרה מקיפה בתחומים הרלוונטיים, אשר חלקם יינתנו על-ידי מרצים חיצוניים ומובילים בתחומם. הסטודנטים יידרשו ללמוד את החומר הנדרש בטרם יטלו חלק בליווי המשפטי ותינתן עבודה לצורך בחינת מוכנותם. במהלך השנה ייתכנו תרגילוני מחשבה במטרה לשפר את מקצועיות הסטודנטים.

## הציון בקליניקה:

הציון הסופי יורכב מהעבודה המעשית, העבודות במהלך השנה, נוכחות והשתתפות, הצלחה בביצוע המשימות הקבוצתיות וההשקעה האינדיבידואלית במהלך השנה.

- **60% - היקף ואיכות העשייה בעבודה המעשית-משפטית:** העבודה המעשית של הסטודנטים תיבחן לפי הקריטריונים הבאים: איכות המסמכים, יסודיות, עמידה בזמנים, השקעה במחקר ובניסוח המסמך, הגדלת ראש, הקפדה על נהלי הקליניקה וההתנהלות הכללית מול צוות הקליניקה והלקוחות.
- **20% - עבודות 'חוץ-משפטיות' ופרויקטים לקידום וניהול הקליניקה,** כגון עבודה על אתר הקליניקה, עבודת שיווק ואירועים, גיוס לקוחות והתנדבות לפרויקטים נוספים.
- **15% - השתתפות פעילה בשיעורים ובאירועים של הקליניקה:** נוכחות, קריאת חומר הקריאה, תרומה לדיונים ושיעורים בכיתה והשתתפות בפעילויות השונות מחוץ לכיתה כגון יריד הקליניקות, מפגשים וכדומה.
- **5% - תרגילים, עבודות ובחינות:** עבודת קדם לימי ההכשרה, בחנים, עבודות במהלך השנה וכדומה.

**למען הסר ספק, הנוכחות בכל מפגשי הקליניקה הינה חובה. אין היעדרויות 'מוצדקות' למעט אשפוז, מילואים או היעדרות שאושרה מראש ובכתב ע"י מנהלת הקליניקה.**

**אנגלית:** מרבית ההסכמים והמסמכים הינם באנגלית לאור אופי עולם ההייטק והסטארט-אפים. מרבית ההרצאות יהיו בעברית.

## ימי הכשרה

**על- מנת שתוכלו להעניק את הליווי המשפטי הדרוש ללקוחות הקליניקה, יהיה עליכם לעבור הכשרה. הכשרה זו תתבצע לאורך כל השנה, אך בפרט בימי ההכשרה המרוכזים (אשר לרוב מתקיימים לקראת סוף הקיץ – ובדרך כלל במהלך שבוע ההיכרות).**

ימי ההכשרה נערכים על פני 3 ימים מלאים וכוללים כ-40 שעות סמסטריאליות של הרצאות משפטיות ועסקיות מקצועיות, המועברות על-ידי מיטב עורכי הדין ואנשי העסקים בישראל. מטרת ימי ההכשרה היא להקנות לסטודנטים בסיס משפטי לצורך מתן הייעוץ ללקוחות. חומרי הקריאה לימי ההכשרה מצויים בחוברת ימי ההכשרה אשר נשלחת אל הסטודנטים כחודש לפני ימי ההכשרה עצמם.

\* במקרים הרלוונטיים, חומר הקריאה מימי ההכשרה שולב בתוך חומר הקריאה של ההרצאות הרלוונטיות.

תפוקת למידה 

**סמסטר א'**

**לתשומת ליבכם:**

\* **תאריכי המפגשים, נושאי ההרצאות וחומרי הקריאה המופיעים כאן להלן נתונים לשינויים. באחריות**

## הסטודנט להתעדכן באופן תדיר באתר הקורס ובמייל.

**\*\* חובה לקרוא את חומרי הקריאה לפני השיעור. יודגש כי עשויים להינתן תרגילי חשיבה (בגין יינתן ציון) במהלך השיעורים במטרה לחזק מוכנות הסטודנטים.**

**\*\*\* חומרי הקריאה ניתנים להורדה במודל, בגוגל דרייב ו/או שישלחו במייל.**

### 1. שיעור 1: 31.10.22 - השיעור יתחיל ב-09:30. השיעור יתקיים במשרדי פרל-כהן - רחוב מנחם בגין 121 תל-אביב, קומה 53.

- **Intro to Copyright, Open Source and Privacy** - Dotan Hammer, Adv
- **Welcome words & acquaintance Tour Pearl Cohen** - Guy Lachmann, Adv

### 2. שיעור 2: 7.11.22 - השיעור יתחיל ב-09:00.

- **הרצאת מבוא + NDA + Waiver and assignment of IP rights - עינת כץ, עו"ד מנהלת הקליניקה**
- **סקירה קצרה של סוגי ההסכמים איתם הקליניקה עובדת ודגשים מיוחדים.**
- **הדרכה בנושא עקוב אחר שינויים - מאיה ירון, רכזת**
- **בוחן נהלים**

בהרצאה זו נלמד:

- מה זה הסכם סודיות והסכם ויתור על זכויות קנייניות (waiver)? ממה ההסכם מורכב ולמה צריך לשים לב?
- סוגי ההסכמים איתם הקליניקה עובדת ודגשים לעבודה על הסכמים משפטיים.
- כיצד לעשות שימוש בכלי של 'עקוב אחר שינויים' (יועבר ע"י הרכזת לי רמתי) **(ראו הנחיות להלן לתרגיל ההגשה לקראת השיעור).**
- נקיים בוחן בנושא חוברת ההנחיות (Clinic Guidelines) שנשלחה אליכם **(סטודנט שלא יקבל ציון עובר לא יוכל להתחיל לעבוד עם הלקוחות. תשומת לבכם- לא מספיק לעבור פעם אחת על החוברת, יש לדעת ברמה עמוקה ויסודית את תוכן החוברת, עד לרמה של סדר הביצוע בעבודה על מסמך).**

### חומר קריאה ותרגילים להגשה:

- הסכם סודיות וכתב ויתור - [קישור למסמך](#).
- חוברת ההנחיות לסטודנטים - נשלח אליכם במייל.
- חומר הקריאה בנושא עקוב אחר שינויים + תרגיל הגשה שנשלח במייל/בדרייב.

### 3. שיעור 3- 21.11.22 השיעור יתחיל ב-09:30 - הסכם שירותים/ייעוץ והסכם העסקה - עו"ד עינת כץ

בשיעור זה נלמד אודות הדגשים המשפטיים ועסקיים שיש לבחון בטרם עריכת הסכם עם נותן שירותים. במסגרת הרצאה זו נבחן את תנאי הסכם שירותים לעומת הסכם העסקה לעובד.

### חומר קריאה:

- הסכם ייעוץ - [קישור](#)
- הסכם שירותים - [קישור](#)
- הסכם העסקה - [קישור](#)

4. **שיעור 4 – 5.12.22 כלים לניהול משא ומתן משפטי- עו"ד אסף הראל. השיעור**  
**יתחיל בשעה 9:30**

**אודות המרצה:**

**Asaf Harel** is a partner in the Corporate and Securities Group at Meitar Liquornik Geva Leshem Tal - Law Firm. Asaf represents corporations in a wide variety of international and domestic corporate and commercial transactions, including mergers and acquisitions, venture capital investments, public and private debt and equity financings, joint ventures and strategic collaborations, technology licensing and distribution and marketing arrangements. Asaf also provides both public and privately held companies with ongoing legal advice regarding corporate and commercial issues.

**חומר קריאה -רשות:**

1. [Tips for Professionals for a Successful Negotiation](#)
2. [Tactics For Successful Business Negotiations 15](#)
3. [How to prepare for Win Win Negotiation](#)
4. [Thinking Like a Deal Lawyer](#)

5. **שיעור 5 – 19.12.22 - סטארט-אפ בהיבט חשבונאי - רו"ח אריאל כץ. השיעור**  
**יתחיל בשעה 09:30**

שיעור זה נלמד אודות סטארט-אפים מנקודת מבט חשבונאית תוך שימת דגש על הדרישות החשבונאיות של סטארט-אפים, לרבות, דוחות כספיים, שיעורי מס, פטורים, לוחות זמנים וכד' ונבחן כיצד נושאים אלו משתלבים עם הליווי המשפטי שעו"ד מעניקים.

**אודות המרצה:**

רו"ח אריאל כץ, מנהל את סניף התל-אביבי במשרד עמוס כץ ושות' – רואי חשבון. אריאל מעניק ליווי מקיף ומקצועי של לקוחות המשרד המגוונים. עיסוק בסוגיות מיסוי וביקורת מורכבות.

אריאל בוגר תואר שני בהצטיינות במשפטים, האוניברסיטה העברית, ירושלים. בוגר שנת השלמה בחשבונאות (שנה ד'), האוניברסיטה העברית, ירושלים ותואר ראשון בהצטיינות יתרה בחשבונאות ובמשפטים, האוניברסיטה העברית, ירושלים. מלבד היותו רואה חשבון, הוסמך אריאל כעורך דין, ועבד למעלה משנתיים במחלקת המיסים של משרד עורכי הדין המוביל הרצוג פוקס נאמן בתל-אביב.

**חומר קריאה:**

- מדריך מס הכנסה פתיחת עסק- [קישור למסמך](#)
- מדריך מע"מ לעוסק החדש- [קישור למסמך](#)
- מענקים ותמריצי מדינה (יש לקרוא את סעיף 4 בלבד (חוק האנג'לים), שאר המסמך בגדר קריאת רשות): [קישור למסמך](#)
- פתיחת עסק חדש- [קישור למסמך](#).

6. **שיעור 6 – 1.23 – דגשים לסטארט-אפ מוצלח (הסכם מייסדים, מבנה חברה,**  
**התאגדות והון עצמי) - עו"ד גיא לכמן, השיעור יתחיל בשעה 09:30**

:What will be covered

- Founders Agreement
- Company Structure
- Incorporation and Equity
- Start-Up equity financing cycle
- General legal terms

### **אודות המרצה:**

**Guy Lachmann:** Partner in the Corporate and Hi-Tech Groups at Pearl Cohen's Tel Aviv office. Guy's practice focuses on hi-tech, venture capital, mergers and acquisitions, corporate and commercial laws. He represents entrepreneurs, investors and companies in the various stages of their development, mostly in the fields of Internet, Mobile, Fintech and Blockchain, Media and AdTech, Cyber, Clean-Tech and AgTech, medical devices and mHealth.

Guy has gained substantial experience representing emerging growth companies and their investors, from the very early stages of their development through their growth and exit transactions. He advises these clients on their ongoing legal needs, on venture capital and private equity financing, cross-border strategic and commercial transactions, joint ventures and global expansion.

Guy also serves as lecturer and mentor at various accelerators and entrepreneurial programs promoted by Israel's leading academic and private institutions. He was member of the editorial board of "Law and Business", the IDC Herzliya Law Review, and served as a teaching assistant in various high-tech and entrepreneurship courses at Tel-Aviv University and Reichman University Herzliya.

Prior to joining Pearl Cohen, Guy was a Senior Associate at the International Department of Yigal Arnon & Co.

### **7. שיעור 7 – 16.1.23 מאגרי מידע, ספאם ופרטיות - עו"ד דן חי. השיעור יתחיל**

**ב-09:30**

ההרצאה תתמקד בנושא מאגרי מידע (מה זה, מי חייב לרשום כזה, מתי ומהם החוקים החלים עליהם), צורות שיווק והימנעות מספאם, והיבטים של פרטיות – נושא שכל מיזם (ועו"ד) צריך להכיר, לפחות ברמה הבסיסית, במיוחד לאור הפעילות הבינלאומית שלהם והרגישות לנושא.

### **אודות המרצה:**

עו"ד דן חי הינו המייסד והשותף המנהל של משרד דן חי ושות', מומחה לדיני תקשורת, טכנולוגיה וסייבר. יו"ר הוועדה להגנת הפרטיות בלשכת עורכי-דין ומחברם של שלושה ספרים בנושא. ניתן לקרוא עוד באתר המשרד - [משרד דן חי](#).

### **חומר קריאה:**

- [חוק הגנת הפרטיות](#), התשמ"א - 1981 - פרק א' + ב'.

- סעיף 30א לחוק התקשורת (בזק ושידורים), תשמ"ב-1982.
- מידע כללי בנושא "דואר זבל" - <https://www.isoc.org/freedom-of-internet/spam/information-for-advertisers-sending-promotional-mail>

#### 8. **שיעור 8 – 23.1.23 הצגת הלקוחות ע"י הסטודנטים השיעור יתחיל בשעה 09:00.**

בשיעור זה אתם, הסטודנטים, תציגו בפני הכיתה את הלקוחות איתם אתם עובדים.

דגשים, הערות וחומר קריאה:

#### **הצגת הלקוחות:**

- מטרת המצגות לשתף את חבריכם בכיתה בעשייה שלכם עד כה כדי שיהיו מעורבים בעשייה הכוללת בקליניקה. לכל צוות יינתן בדיוק 10 דקות (כולל לשאלות). תתאמנו לפני-כן כדי לוודא שאתם עומדים בזמן.
- עליכם להכין מצגת. לא צריך משהו מפואר. על המצגת לכלול, בין היתר, (1) רקע עובדתי קצר אודות הלקוח, מה הם עושים, באיזה שלב הם נמצאים, (2) החוויה שלכם מפגישת הלקוח, ו-(3) על איזה מסמכים עבדתם או חוויה ממסמך מסוים. אין לחשוף מידע רגיש של היזמים/המיזם, לרבות שמותיהם.
- אלא אם נאמר אחרת, סדר הצגת הלקוחות יהיה כפי שישלח לכם במייל.

#### **הערה כללית: במהלך חודשים ינואר-פברואר 2023, יתקיימו שיחות משוב אישיות (בכפוף לשינויים). תשלח הודעה נפרדת עם אפשרות לבחור חלונות זמן.**

#### **סמסטר ב'**

1. אני חוזרת על החשיבות שבקריאת חומרי הקריאה לקראת כל שיעור. צמצמו את החומרים כך שנתרו רק החלקים החשובים ביותר. אל תשימו אותנו או אתכם במצב לא נעים.
2. **ייתכנו שינויים בתוכן או במועדים - כולל תוספת של שיעור ו/או מפגש/אירוע שלא במסגרת השעות הרגילות.** נעדכן כמה שניתן מראש, אך מצופה מכם לגמישות ושיתוף פעולה.

#### 9. **שיעור 9 – 20.3.23 דגשים מקצועיים עו"ד עינת כץ. השיעור יתחיל ב-09:00.**

בשיעור זה נעבור על הדגשים המקצועיים של חוק החברות, נעבור על נהלי העבודה בקליניקה וצורת ההתקשרות על הלקוח. במסגרת הרצאה זו נבחן את תנאי חוק החברות הרלוונטיים להקמת חברת סטארט-אפ.

**חומר קריאה:** יש לקרוא סעיפי חוק החברות אליו מפנה חוברת ההנחיות של ימי ההכשרה וסעיפים:

270-273, 219-224, 97-107, 57-93, 45-52.

#### 10. **שיעור 10 – 27.3.23 – ההיבטים הפסיכולוגיים של יזמים- גלי בלור לירן השיעור**

**יתחיל ב-09:30**

ההרצאה תתמקד בהיבטים המנטליים של צוות היזמים במסעם היזמי, ובכישורים הרכים אשר יועצו הקרובים, ביניהם עו"ד, כדאי שיפתחו על מנת לתת לו את מערכת התמיכה הנכונה להצלחתו והצלחת החברה.

#### **אודות המרצה:**

Gali Bloch Liran, Startup & VC Coach, working directly with CEOs, founders & entrepreneurs to manage the day-to-day challenges and achieve the mental stamina and balance required for scaling a venture. Gali brings to her coaching and consulting practice over 15 years of professional experience in business development, strategy, management and marketing in multinational companies both in Israel and abroad (SOSA, HFN, Ministry of Finance - D.C, Technion, Adama, Elit Electronics). After thriving in both the corporate world, startup and the innovation ecosystems, Gali is taking her passion for people development, technology, strategy, new business models and philosophy of holistic life and wellbeing, to build the capacity of entrepreneurs.

#### **שיעור 11 – The Basics of Mergers and Acquisitions 17.4.23 - עו"ד אסף הראל.**

**השיעור יתחיל בשעה 09:30.**

#### **אודות המרצה:**

Asaf Harel is a partner in the Corporate and Securities Group at Meitar Liquornik Geva Leshem Tal - Law Firm. Asaf represents corporations in a wide variety of international and domestic corporate and commercial transactions, including mergers and acquisitions, venture capital investments, public and private debt and equity financings, joint ventures and strategic collaborations, technology licensing and distribution and marketing arrangements. Asaf also provides both public and privately held companies with ongoing legal advice regarding corporate and commercial issues.

#### **שיעור 12 - 1.5.23 - מסלול המימון של סטארט-אפים - עו"ד יובל לזי. השיעור**

**יתחיל ב-09:30**

בהרצאה זו נלמד על שלבי ודרכי המימון השונים ונבין את ההשלכות העסקיות והמשפטיות שלהם.

#### **אודות המרצה:**

יובל מתמחה במיזוגים ורכישות חוצי גבולות, השקעות הון פרטיות והשקעות הון סיכון, הן בתעשיית ההיי-טק והן בתעשיית הטכנולוגיה הפשוטה ("low-tech") מימון, ניירות ערך, קניין רוחני וכן עסקאות תאגידיות ומסחריות מורכבות, דוגמת העברות טכנולוגיה, הסדרי זיכיון או הפצה בינלאומיים ו-BOT. יובל משמש כמנטור בגוגל קמפוס, ומייעץ לעשרות **סטארט-אפים** בהליכי גיוס, מימון ובתחומים משפטיים שונים.

#### **שיעור 13 - 15.5.23 - סיור חוץ. פרטים יעודכנו בהמשך**

#### **שיעור 14 - 5.6.23 - Meet the other side - The Investor's Perspective Avia**

**Vayner Chen -Fresh Fund השיעור יתחיל ב-09:30.**

**About the lecture** - Innovation from the investor's perspective



During the lecture, we will cover the fundamentals of the VC world - how does the VC food chain works, how VCs are built and how they make money. We will focus on the process investors perform when evaluating investment opportunities, how to build a good portfolio, and how to search for deals. And just as important, we will learn how should start-up search for the right VC for them and what they should look for.

### **אודות המרצה:**

Avia is Partnerships Director and investor at fresh.fund, the first Israeli fund to invest in academia, and has vast experience in working with student entrepreneurs and early-stage founders. In the past year, Avia is working to establish a support network for student-entrepreneurship in all its shades, as part of fresh.fund's support in innovation at Universities across Israel. Avia also holds an L.L.B from Reichman University and has previously chaired the Birthright Israel Excel Alumni organization.

### **שיעור 15 (אחרון) 19.6.23 - הצגת תיקי הלקוחות ע"י הסטודנטים ופעילות סיום על-ידי צוות הקליניקה. השיעור יתחיל ב-09:00.**

במהלך השיעור הסטודנטים יציגו את העבודה שעשו עבור הלקוחות במהלך השנה וישתפו את שאר הסטודנטים בחוויות ובאתגרים שהיו להם ועל ההתקדמות של הלקוח שלהם. לאחר מכן תהיה הפעלה אינטראקטיבית של הרכזים ודברי סיום של מנהלת הקליניקה.

### **דגשים:**

עליכם להכין מצגת. יש להגיע 5 דק' לפני תחילת השיעור כדי לעלות את המצגת ולוודא שהכל עובד.

1. **לכל צוות יהיה בדיוק 10 דקות. יש לעמוד בזמנים (תתאמו לפני).**
2. **מבנה המצגת:** על המצגת/ההרצאה שלכם לכלול, בין היתר, את הדברים הבאים:
  - רקע עובדתי קצר(!) אודות הלקוחות (ללא חשיפת מידע רגיש ו/או שמות היזמים) - דקה.
  - התמקדות קצרה בפן החברתי של המיזם והתרומה שלו לחברה או הרקע של הלקוחות - דקה.
  - סקירה קצרה של המסמכים ו/או הסוגיות המשפטיות שעבדתם עליהם - כ-2 דק'.
  - איזה נושא משפטי הכי אתגר אתכם או הכי אהבתם במהלך הקליניקה **ולמה?** 3 דק'
  - מהם 2-3 הדברים החשובים ביותר שלמדתם בקליניקה ושאתם לוקחים אתכם הלאה? 3 דק'
  - שאלות/שיחה עם הסטודנטים 1 דק'.

### **הערות חשובות:**


**\* עליכם לשלוח לרכזים, ולכתב את מנהלת הקליניקה, את המצגת עד יום שלישי, ה-6.6.23 בשעה 10:00.**

שעות קבלת מרצה 

א-ה בין השעות 09:00-18:00

בתיאום מראש במייל: Einat.Katz@runi.ac.il או בטלפון 054-6322866

---

שעות קבלת מתרגל   
בתיאום מראש במייל


---

פרטי עוזר הוראה 

---

הערות נוספות 

---

רשימת קריאה   
ראו פרסום בגוף הסילבוס.