

EXISTENZGRÜNDUNGS•TRAINING - Curriculum		29.04.2009
UE	Thema	Methode
1. Halbtag - Einführung und Positionierung - (1.Tag)		
1	Ankommen bei Klasse und Referent	
	Bisherige Erfahrungen, Erwartungen an den Kurs und Dozenten, Stimmung im Kurs	Freies Gespräch
2	Überblick über das Programm	
	Vermittlung von Grundlagen zum kommenden Programm, Die Teilnehmer können die Relevanz der Themen einschätzen und bekommen Arbeitsmaterial zum Vorbereiten von Fragen	Vortrag
3	Unternehmenskonzepte	
	Wie wird mein Unternehmen konzipiert? Arbeite ich allein oder in einem Netzwerk? Aspekte von Franchise-Konzepten. Teilnahme an einer Praxisingemeinschaft.	Offene Diskussion mit Dokumentation der Beiträge
4	Rechtsformen	
	Welche Rechtsformen gibt es? Welche sind für mich sinnvoll? Welche Pflichten sind mit welchen Rechtsformen verbunden? Aufwand und Nutzen.	Vortrag mit Diskussion
2. Halbtag - Selbständig sein und selbständig werden - (1.Tag)		
5	Was muss ich können, um erfolgreich selbständig zu sein?	
	Bevor man ein Unternehmen startet muss man präzise über die Anforderungen und Pflichten Bescheid wissen und aus diesem Wissen ableiten, ob man (schon) geeignet ist und welche Weiterbildungs-Notwendigkeiten entstehen werden.	Kurzvortrag, Eigenarbeit mit Checkliste, Diskussion
6	Was sind meine Stärken, was meine Defizite?	
	Viele junge Unternehmer/innen scheitern, weil die Unternehmer/innen sich Ihrer Stärken und Schwächen nicht bewusst sind, und blauäugig in eine ungewisse Zukunft gehen. Nur wenn ich weiß, was ich kann, kann ich entscheiden, ob ich in diesem Job oder mit diesem Unternehmen erfolgreich sein werde.	Eigenarbeit mit Checkliste, Diskussion
7	Eigenverantwortung	
	Ich werde mich den Herausforderungen eines Unternehmens nur stellen können, wenn ich zu 100% Verantwortung für meine komplette Situation übernehmen kann. Menschen, die das nicht akzeptieren, werden auch die Schuld für ihre Not und Pleite bei anderen suchen.	Kurzvortrag, Fallbeispiele
8	Erlernte Behinderungen (Glaubenssätze)	
	Von Kindesbeinen an haben wir Dinge gelernt wie "Im Schweiß deines Angesichtes sollst du dein Brot verdienen" oder "Schuster bleib bei deinen Leisten". Niemand hat uns gesagt, dass es nur Machtspiele sind, mit denen wir im Mittelmaß gehalten werden. Wie können wir uns von diesen Gespenstern trennen?.	Vortrag mit Diskussion
3. Halbtag - Meine Rolle als Unternehmer / in - (2. Tag)		
9	Was bedeutet es, Unternehmer zu sein?	
	Die meisten Menschen wollen Unternehmer sein, nicht aber den Aufwand treiben, es zu werden. Das führt dazu, dass sie sich nach Existenzgründungs-Seminaren gut fühlen und glauben, die Welt aus den Angeln heben zu können. Die Wahrheit ist, dass "Unternehmer" werden ein Prozess ist, der mit harter Arbeit und Ausdauer verbunden ist. Nur wer bereit ist, die Persönlichkeitsmerkmale eines Unternehmers zu erarbeiten, wird Unternehmer mit allen Vorteilen "sein".	Vortrag mit Diskussion
10	Chancen und Risiken	
	Was sind die Chancen einer selbständigen Unternehmung, was die Risiken? Nur wer beides kennt und bereit ist, beides in der Welt der Betriebswirtschaft zu belassen, wird sich einen klaren Blick für den Erfolgsweg	Vortrag mit Diskussion
11	Absicherung	
	Wie sicher ist in selbständiges Dasein? Es ist genauso sicher, wie Sie sich selbst Sicherheit leisten. Trotzdem muss man die Optionen und Angebote der Absicherung kennen. Dann weiß man wofür man arbeiten muss, um sie sich auch leisten zu können.	Vortrag mit Diskussion
12	Orientieren an Vorbildern	
	Der Mensch braucht Vorbilder, um einschätzen zu können, was auf seinem eigenen Weg machbar und "realistisch" ist. Alle erfolgreichen Vorbilder haben gemeinsame Wesensmerkmale, an denen man sich orientieren kann.	
4. Halbtag - Meine Pflichten als Unternehmer / in - (2. Tag)		
13	Unternehmenskonzeption	
	Nur eine klare Unternehmenskonzeption kann zu einem klaren Erfolgsweg führen. Die meisten Unternehmer scheitern daran, dass sie einfach "Lust" haben oder sich "berufen fühlen" ohne die geringste Idee zu entwickeln, was sie erreichen wollen und wodurch sie sich vom Wettbewerb unterscheiden.	Vortrag mit Diskussion

14	Außenwirkung	
	"Sein ist wahrgenommen werden". Wahrgenommen werden wiederum bedeutet, dass man erstens Unternehmensmerkmale haben muss, um gerne wahrgenommen zu werden und zweitens Verfahren braucht, um seine Message ein die Wahrnehmung der Kunden zu transportieren.	Vortrag mit Diskussion
15	Gründungsmodalitäten	
	Wie gründet man ein Unternehmen? Unsere Wirtschaftsordnung hat klare Richtlinien und Verfahren, um ein Unternehmen zu gründen. Leider sind solche Verfahren nicht nur mit Vorteilen für den Unternehmer verbunden. Es ist also gut sie zu kennen und die Konsequenzen einschätzen zu können.	Vortrag mit Diskussion
16	Steuern und Versicherungen	
	Einkommen sind zu versteuern, die Risiken ins Unternehmens abzusichern. Was ist notwendig? Was kostet das? Was ist wünschenswert?	Vortrag mit Diskussion
5. Halbttag - Selbstmarketing und Vertrieb - (3. Tag)		
17	Meine Alleinstellungsmerkmale (USP)	
	Ihre Alleinstellungsmerkmale unterscheiden sie vom Wettbewerb und sind auch zuständig, ob Sie sich am allgemeinen Wehklagen beteiligen oder realistisch an Ihrem Erfolg arbeiten. Diese USP zu kennen ist überlebenswichtig für ein Unternehmen. Aber wie ermittelt man die?	Vortrag mit Diskussion
18	Businessplanung	
	Eine klar Unternehmenskonzeption muss zu einem klaren und kontrollierbaren Geschäftsplan (Businessplan) führen. Egal, ob Sie den nur für Ihr eigens Controlling benutzen oder damit Kapital beschaffen, er hat ganz bestimmte Komponenten zu haben.	Vortrag mit Diskussion
19	Marketing-Werkzeuge	
	Um Marketing zu betreiben (Wahrgenommen zu werden) brauchen Sie ein Grundportfolio an Werkzeugen. Der Markt bietet ein Vielzahl günstiger Marketing-Werkzeuge an. Wo finden Sie die? Wie müssen die aussehen? Wie werden sie eingesetzt?	Vortrag mit Diskussion
20	Mein eigener Internetauftritt	
	Ein eigener Internetauftritt ist nicht nur ein kraftvolle Erweiterung Ihrer Visitenkarte, sondern erlaubt es Ihrem Kunden auch zu entscheiden, wann er die Zeit und die Nerven hat, sich mit Ihnen zu befassen. Die meisten Internetauftritte kleiner Unternehmer sind Katastrophen. Aber wie sieht in guter Auftritt aus? Und wie kommt man mit wenig Aufwand dazu?	Vortrag mit Diskussion
6. Halbttag - Finanzierung - (3. Tag)		
21	Geschäftsaufbau mit Krediten	
	Brauchen Sie Kapital für Ihr Geschäft? Das wissen Sie, wenn Sie einen vernünftigen Businessplan erstellt haben. Woher bekommt man aber heute noch Kapital? Und was muss man an Unterlagen vorlegen? Und wann brauchen Sie es gar nicht erst versuchen?	Vortrag mit Diskussion
22	Geschäftsaufbau mit Fördermitteln	
	Der Staat, die Länder und die EU bieten eine Vielzahl an Fördermitteln an. Welche sind dies und wie kommt man an diese Mittel ran?	Vortrag mit Diskussion
23	Geschäftsaufbau ohne Kapital - ich stehe auf eigenen Beinen	
	Ein Geschäftsaufbau ohne Kapital, geht das? Die erste Antwort darauf gibt Ihnen Ihr Businessplan. Es gibt aber auch Geschäftsmodelle, die völlig ohne Kapital auskommen - gut für alle, die keine Chance haben, einen Kredit zu bekommen. Wie geht das aber?	Vortrag mit Diskussion
24	Tilgung von Verbindlichkeiten	
	Haben Sie Verbindlichkeiten aus der Vergangenheit? Muss Ihr neues Unternehmen nicht nur Ihr Einkommen absichern, sondern auch diese alten Lasten bedienen? Die meisten Schuldner betreiben eine "Vogel-Strauss-Politik" und wundern sich, dass sie von den Umständen aufgefressen werden. Verschaffen Sie sich einen klaren Blick und entwerfen Sie in klares Tilgungsmodell.	Vortrag mit Diskussion
7. Halbttag - Administration - (4. Tag)		
25	Organisation von Arbeitsplatz und PC	
	"Das Genie beherrscht das Chaos" glauben Sie das nie, es ist einem kranken Hirn entsprungen. Ein wohl organisierter Arbeitsplatz und ein ebenso organisierter PC ersparen Ihnen viel nutzlosen Aufwand und helfen, Fehler zu vermeiden. Hier ein paar einfache Anleitungen.	Vortrag mit Diskussion
26	Eine ordnungsgemäße Buchführung (Last und Lust)	
	Jedes Unternehmen hat gemäß Gesetz die Pflicht, eine ordnungsgemäße Buchführung sicherzustellen. Was ist aber eine "ordnungsgemäße Buchführung"? Wie groß ist der Aufwand? Ist ein Steuerberater Garant dafür? Selbst machen oder in kompetente Hände geben?	Vortrag mit Diskussion

27	Personal	
	Brauchen Sie Personal? Heute ist es in manchen Branchen kein so großes Problem, Personal zu finden? Was müssen Sie aber als Unternehmer wissen? Welche Risiken gehen Sie ein? Wie können Sie diese minimieren? Welche Pflichten haben Sie? Und wie werden Sie Personal wieder los?	Vortrag mit Diskussion
28	Steuererklärungen	
	Wenn die kostenpflichtige Mahnung oder der Vollstreckungsbescheid des Finanzamtes da sind, ist es zu spät. Sie haben dann unnötige Kosten verursacht und unnötigen Stress. Welche Steuererklärungen sind wann fällig? Können Sie das selbst oder brauchen Sie einen Berater? Was kostet das?	Vortrag mit Diskussion
8. Halbtag - Partnerschaften, Kooperationen, Weiterbildung - (4. Tag)		
29	Verlasse dich auf deine eigene Kraft	
	Die Antwort auf die Frage "Arbeite ich allein oder mit Partner oder Personal" ist schwierig. Unerlässlich jedoch ist, dass Sie bevor Sie die Frage überhaupt stellen wissen, was Sie allein zu leisten in der Lage und bereit sind.	Vortrag mit Diskussion
30	Symbiotische Partnerschaften, my Brain-Trust	
	Wie können Sie erreichen, dass Sie Kraft von Außen bekommen, ohne jedes Mal teuer dafür bezahlen zu müssen? Wie können Sie verhindern, dass Ihre Visionen und Zweifel immer nur miteinander diskutieren? Wie erreichen Sie, dass Sie eine möglichst objektive Beurteilung Ihrer unternehmerischen Aktivitäten bekommen? Soviel vorweg: Nicht von Lebenspartnern, nicht von Banken, nicht von Rechtsanwälten, nicht von Steuerberatern, nicht von der IHK, nicht von Verbänden. Woher also dann?	Vortrag mit Diskussion
31	Weiterbildung	
	Lebenslanges Lernen, manchmal ganz schön anstrengend! Wenn Sie es aber nicht tun, wird Sie der Wettbewerb schnell überholen. Welche Möglichkeiten der Weiterbildung gibt es? Was ist sinnvoll?	Vortrag mit Diskussion
32	Internet-Recherche	
	Was kann das Internet zu meiner Entwicklung und Information beitragen? Wie finde ich die richtigen Angebote? Wie organisiere ich die Kontakte? Welcher Aufwand ist mit Internet-Recherche verbunden? Professionelle Angebote für meinen Erfolg.	Offenes Gespräch
9. Halbtag - Zeit-Management - (5. Tag)		
33	Zeit-Management	
	Wie organisiere ich meinen Tag? Wie kategorisiere ich die Jobs? Wie organisiere ich meine Zeit? Wie unterscheide ich Unwichtiges von Wichtigem? Wie sieht ein kraftvoller Beginn und ein freudvolles Ende eines Tages aus?	Vortrag
34	Zeit-Management - Praxis	
	Ich erstelle meinen ersten kraftvollen Zeitplan.	Einzelarbeit mit Vortrag der Ergebnisse
35	Zeit-Management - Mitarbeiter-Gespräche	
	Wie Sorge ich dafür, dass ich effektive Gespräche mit Mitarbeitern führen kann? Welche Informationen brauche ich? Wie viel Zeit muss ich einplanen?	Vortrag
36	Zeit-Management - Verkaufs-Gespräche	
	Wie wird ein erfolgreiches Verkaufsgespräch aufgebaut?	Vortrag
10. Halbtag - Konflikt-Management - (5. Tag)		
37	Körpersprache	
	Niemand kann nicht kommunizieren. Was glaube ich zu "sagen"? Was sagt mein Körper? Körpersprache zur Diagnose und Therapie im Gespräch.	Vortrag mit Praxis
38	Rollen im (Bewerbungs-)Gespräch	
	Wer spielt welche Rolle im Bewerbungs-Gespräch? Wie kann ich mich auf meine Rolle vorbereiten? Wie erkenne ich die Rolle meines Gesprächspartners? Wie kann ich mein Gegenüber im gewünschten Sinne beeinflussen?	Vortrag mit Diskussion
39	Konflikt-Management - Strategien	
	Welche Strategien des Konflikt-Managements gibt es? Information, Deeskalation, Gespräch, Techniken	Vortrag mit Praxisübung
40	Schlussdiskussion	

	Welche Fragen haben Sie jetzt noch? Fühlen Sie sich etwas fitter für Ihre Selbständigkeit oder Ihre Bewerbungen?	Offenes Gespräch
--	--	------------------