

WIE UNTERNEHMERISCH DENKEN UND HANDELN?

Praxisnahe Qualifizierung für Kreative, Selbstständige und kooperierende Teams

INHALT

Selbstständige Kreative müssen nicht nur fachlich gut sein. Ohne unternehmerisches Selbstverständnis und Handlungswissen hat das eigene Business kaum Chancen auf nachhaltigen Erfolg. Die dreiteilige Workshop-Reihe vermittelt praxisrelevantes betriebswirtschaftliches Basiswissen für „Nicht-Betriebswirte“, verständlich und praxisnah. Am Ende der Reihe werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihr Geschäft professionell(er) gestalten können.

ZIELGRUPPE

Existenzgründerinnen und -gründer, Selbstständige, kooperierende Teams, die sich in ihrer unternehmerischen Entwicklung (weiter)qualifizieren möchten

REFERENTIN

Alexa Jünkering, Beratungsbüro Selbstständigkeit, Dortmund

KOSTEN

Keine

ANMELDUNG

STARTERCENTER NRW bei der WFG Herne mbH
Heidi Dehn, Tel.: 0 23 23 925-1 13
E-Mail: startercenter@wfg-herne.de

ORT

Kreativ.Quartier Wanne | Heinestr. 1, 44649 Herne



1. MODUL

Denken und Handeln als Unternehmerin bzw. Unternehmer

- Erfolgsfaktor Persönlichkeit (Eigenschaften, Werte und Haltungen, lebenslanges Lernen)
- UnternehmerInnen-Rolle (Wunsch, Erfahrung, Wirklichkeit, Ideal)
- Planung als Aufgabe und Denken in Geschäftsmodellen
- Der rechtliche Rahmen einer Geschäftstätigkeit (Grundsätzliches zu Steuern, Abgaben, Sozialversicherung und Datenschutz)

TERMIN

Sa | **06. Oktober 2018** | 10:00 – 16:00 Uhr

2. MODUL

Das Tagesgeschäft professionell gestalten

Geschäfte abwickeln:

- Das Schreiben von Angeboten, Rechnungen, Quittungen, Mahnungen
- Grundsätzliche Informationen zu AGBs und Vertragstypen
- Sinnvolle Ablage geschäftlicher Unterlagen

Finanzielle Risiken managen - Einfache Werkzeuge für die Praxis

- Jahresfinanzplanung
- Zahlungsfähigkeit sicherstellen: Liquidität planen und kontrollieren
- Preise richtig festsetzen: Kalkulation und Nachkalkulation

TERMIN

Fr | **12. Oktober 2018** | 10:00 – 16:00 Uhr

3. MODUL

Der Kunde im Fokus

Grundsätzliche Fragestellungen im Marketing:

- Kunden, Markt, Konkurrenz: Informationen gewinnen und bewerten
- Leistungen und Produkte verkaufen – klassische Maßnahmen
- Praxiswissen Online-Marketing

Werkzeuge und Megatrends:

- Kundenprobleme lösen – Ideen finden - Design Thinking als Prozess und Methode
- „Innovation“ und „Digitalisierung“ sind von Relevanz auch für „kleine“ Selbstständige

TERMIN

Sa | **13. Oktober 2018** | 10:00 – 16:00 Uhr

