

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 Jünkerling, 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 | **12. Oktober 2019** | 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

Sa | **19. Oktober 2019** | 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“ Gründungen

TERMIN

Sa | **09. November 2019** | 10:00 – 16:00 Uhr

4. MODUL

Ins Handeln kommen

Bekannt werden, beauftragt werden, besser verkaufen – wie stellen Sie das konkret an?

- Ihre (neuen) Kunden: Identifikation der Probleme und Bedürfnisse
- Passende, realisierbare Ideen für Werbung und Verkauf gemeinsam erarbeiten und dabei die Perspektiven und Erfahrungen der Anderen nutzen

Werkzeuge für die Praxis:

- Empathy Map
- Zeit- und Maßnahmenplan für Kommunikation und Werbung

TERMIN

Sa | **16. November 2019** | 10:00 – 16:00 Uhr