

Zertifikat

Seminar¹ Existenzgründung/ Alternative Berufswegplanung

Wir bescheinigen

Mike Mählmann

die erfolgreiche Teilnahme am o. g. Seminar in der Zeit vom **28.07.2003 bis 05.09.2003**,
8 Stunden täglich [werktags].

In der **ersten Woche** erfolgte eine Einführung in betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing. Themenkomplexe hierzu waren das Rechnen mit betriebswirtschaftlichen Formeln, Rechtsformen, Marktanalysen sowie Bestimmungen des Marktpotentials.

Betriebsergebnisrechnung, Liquiditätsbetrachtung und Finanzbuchhaltung standen im Mittelpunkt der **zweiten Woche**. Zielsetzung dabei waren die selbständige Entwicklung eines Finanzplanes und die Erstellung eines Marketingkonzeptes inklusive einer praktischen Ausarbeitung.

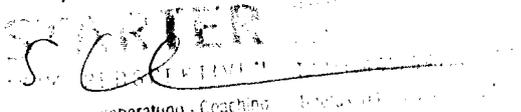
Inhalt der **dritten Woche** war die Durchführung von Vertriebs- und Kommunikationstrainings. Die unterschiedlichen Techniken der Kundenakquise, Verkaufsgespräche, Selbstdarstellung sowie die Vermittlung von Präsentationstechniken standen dabei im Vordergrund.

Gründungsvorbereitung war das Stichwort der **vierten Woche**. Themen wie Fördermöglichkeiten für Existenzgründer/innen, Bankgespräch, Inkasso/Mahnverfahren, Büroorganisation, neue Medien oder auch die soziale Absicherung für Existenzgründer/innen wurden hier behandelt.

Während der **fünften Woche** wurden die bis dahin erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse vertieft und zusätzlich Hilfestellung bei der Erarbeitung des eigenen Finanzplans durch ein betreutes Coaching gegeben.

Die **sechste Woche** diente der Erarbeitung eines eigenen Vertriebs- und Marketingkonzeptes sowie einer ausführlicheren Behandlung des Themas Verkaufstraining.

Kiel, 05.09.2003



Sanna Lehmann
Seminarleitung

¹ Inhalte: Rückseite

Basis

BWL

- Betriebliche Grundlagen
- Grundzüge des Jahresabschluß
- Kostenrechnung: Kalkulation; Preisfindung

Finanzbuchhaltung

Finanzen / Steuerrecht / Pflichten

- Anmeldung hinsichtlich Finanzamt
- BWA
- Vorbereitende Buchhaltung
- Umsatzsteuer

Grundzüge Inkasso / Mahnverfahren

- Möglichkeiten beim Zahlungsverzug nach kaufmännischer Sicht

Projekt- und Zeitmanagement

- Merkmale eines Projekts und dessen Organisation
- Grundsätze des Zeitmanagements

Marketing / Vertrieb

Marktanalysen / Marktpotential

- Kunden; Absatz; Potential

Erstes Vermarktungskonzept

- Analog zur Geschäftsidee
- Praxisübungen
- Fallbeispiele

Vertriebskonzept

- Leistungsprogramm
- Auftragseingangs- und Umsatzprognosen
- Trends
- Zielgruppen
- Absatzwege
- Verkaufshilfsmittel/Instrumente

Wettbewerbsanalyse

- Analyse der Wettbewerber
- Spielregeln des Marktes
- Wettbewerbsrecherche

Corporate Identity

- Werbefriefe
- Logo-Erstellung
- Visitenkarten
- Flyer

Praxisnahe Vorbereitung

Sozial-/ Krankenversicherung

- Möglichkeiten der sozialen Absicherung für Existenzgründer
- Neuregelungen bzgl. arbeitnehmerähnlicher Beschäftigung
- Scheinselbständigkeit
- 400-EURO-Gesetz

Kommunikationstraining

- Präsentationstechniken
- Selbstdarstellung

Internet / Web-Auftritt

- Gegendarstellung
- Recherche
- Kundengewinnung

Büroorganisation

- Ablagesystem
- Zeitmanagement
- PC-Ablage

Geschäftsplan

Finanzbuchhaltung

- Investitionen, Betriebsmittel, Eigenmittel, Finanzierungsbedarf, Umsatz, variable und fixe Kosten, Deckungsbeiträge
- Rohertrag, Betriebsergebnisrechnung, Liquiditätsplan

Auftragseingangs- und Umsatzplanung

- Verfahren
- Ermittlung/Methoden
- Aktualisierung

Leistungserstellung / Werteschöpfung

- Auftragsbezogene Arbeitsvorbereitung
- Auftragsabwicklung und -abarbeitung
- Kapazitätenplanung
- Maßnahmeplanung

Gruppenarbeit Businessplanerstellung: 4 Tage Erstellung eines Gründungskonzeptes bzw. Businessplanes mit den Inhalten zu 1. Zusammenfassung des Geschäftsvorhabens, 2. Profil/Qualifikation, 3. Vertriebskonzept, 4. Leistungserstellung/Abarbeitung, 5. Finanzplanung und 6. Nächste Schritte/Zukunft mit Teil und Gesamtpräsentationen in bankfähiger Form.