

Existenzgründer / Unternehmensnachfolger / Jungunternehmer Workshop – Wochenseminar „Wir bringen Sie auf den Weg!“

Vom Manager zum Unternehmer Vom Angestellten zum Selbständigen

Bei einem Arbeitnehmer ist – so die Faustregel - das Verhältnis von Bekanntem / Gewohntem zu Unbekanntem / Ungewohntem 9:1, bei einem Selbständigen hingegen ist dieses Verhältnis gerade umgekehrt, nämlich 1:9.

Dieses Verhältnis muß in eine günstigere Relation gebracht werden.

Die besten Chancen hat, wem das am schnellsten und am besten gelingt.

Der Grundstein für ein erfolgreiches Unternehmen wird durch das Schaffen einer entwicklungsfähigen Basis gelegt – einer entwicklungsfähigen Basis hinsichtlich

- Betriebswirtschaftlichem Wissen (Informationen / Unternehmensplanung)
- Unternehmerischer Kompetenz (Einstellungen / Eigenschaften / Fähigkeiten)
- Umfeld (Familie / Freunde)
- Umwelt (Kooperation / Networking / Kunden / Wettbewerb / Staat)
- Handlungsweisen (Werkzeuge / Methoden / Mechanismen)

**Sie haben die Zielsetzung ein Unternehmen zu gründen, zu übernehmen
oder haben bereits gegründet.**

Sie streben nach Autonomie und Selbständigkeit?

Sie sind leistungsorientiert?

Sie besitzen Risikobereitschaft und Durchsetzungsbereitschaft?

Dann bereiten wir Sie in unserem Basisseminar auf den Tag vor, an dem Sie mehr als nur Fachfrau oder Fachmann sein werden. Als Selbständiger sind Sie dann meist Verkäufer, Buchhalter, Einkäufer, Controller und Ausführender in Personalunion. Sie arbeiten selbst – und das ständig! Sie sind der Schlüssel zu Ihrem eigenen Erfolg!

Für die theoretische Basis werden wir Ihnen folgende Themen vermitteln:

- Gründer- / Unternehmerperson
Eignung, Voraussetzungen, Veränderungen, (Selbst-)Motivation
- Formen der Gründung
Neugründung, Nachfolge, Kauf, Beteiligung, Einzel- / Teamgründung
- Unternehmen und Recht
Rechtsformen, Freier Beruf / Gewerbe, Steuern, Versicherung
- Grundkonzept / Businessplan
Aufbau, Investitions- / Personal- / Liquiditäts- / Ertragsplanung
- Marktanalyse und Marketingstrategien
Wettbewerb, Preisbildung, Kundenfindung / -bindung, Produktpolitik
- Finanzierung
Finanzbedarf, Finanzierungsarten, Kapitalgeber, Förderprogramme

Möglichst viele dieser Punkte werden wir mit Ihnen gemeinsam erarbeiten, vertiefen, weiter ausarbeiten, verfestigen und im Rahmen der Möglichkeiten und der zur Verfügung stehenden Zeit einem „reality-check“ unterziehen.

Während der Vorstellungsrunde zum Beginn des Wochenseminars werden wir gemeinsam Ihren spezifischen Bedarf ermitteln. Ausgehend davon stehen ggf. im weiteren Verlauf des Workshops

auch Experten aus Unternehmenspraxis, Geschäftsbank und / oder Förderinstitut, Beratung sowie Rechtsanwalt und / oder Steuerberater bereit.

Wir wollen Ihnen Mut machen für die Umsetzung Ihres Konzeptes. Dabei werden Sie eigene Fähigkeiten entdecken, die Sie bisher nicht brauchten oder einfach nur nicht kannten. Sie werden mehr Selbstvertrauen und Selbstsicherheit gewinnen und - zusätzlich zum Businessplan – beginnen, Ihr inneres Managementkonzept zu erstellen und zu leben.

Dabei sind folgende Punkte wesentlich:

- Vertieftes Ausarbeiten Ihres Zieles
- Ziel hinter dem Ziel - Motivationsgrundlage
- Kommunikation und Selbstdarstellung - nach außen und beim Kunden
- Ängste - welche sind vorhanden - Umgang mit den Ängsten
- Erkennen der eigenen Fähigkeiten und Stärken - Was? - Das kann ich!
- Was treibt mich an, was hindert mich?

Nachfolgende Matrix stellt den Rahmen unseres Workshops dar. Wir legen großen Wert darauf, die einzelnen Inhalte - soweit möglich - teilnehmerspezifisch anzupassen und auszugestalten. Dieser Freiraum ist unseres Erachtens wesentlich, um der Heterogenität der Personen und der Geschäftsideen sowie der jeweiligen Umstände und Situationen möglichst treffend gerecht werden zu können.

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
Vormittag ca. 9 – 12	Vorstellung Schwerpunkte	Theorie Wissen	Theorie Wissen	Theorie Wissen	Theorie Wissen
Pause	-	-	-	-	-
Nachmittag ca. 14 – 18	Theorie Wissen	Praxis Übung	Praxis Übung	Praxis Übung	Praxis Übung
Pause	-	-	-	-	-
Optional / Freiwillig	Einzel- gespräche	Themen- vertiefung	Unternehmer- gespräch	(Einzel-) Coaching	Feedback Fazit

Termin / Ort: 12.06. – 16.06.06 im Großraum Nürnberg
(andere Termine bitte anfragen!)

Anmeldung: bis Sonntag 28.05.06

Preis: 1160,00 € (1000.- € + MwSt)
einschließlich Theorie und Praxis / Hard Facts, Soft Facts und Soft Skills,
ohne Übernachtungs- und Verpflegungskosten.
Übernachtungsmöglichkeiten in verschiedenen Preisklassen stehen im regionalen
Umfeld zur Verfügung.

Kontakt: Dipl.-Kfm. Udo Dittrich Coaching
Marienstraße 1
D-97522 Sand a. Main
Telefon + 49 9524 850777
Telefax + 49 9524 850778
mail@ud-coaching.de



UDO DITTRICH
COACHING