

Seminar

Mit Know-How berufliche Existenz gründen

- Mein persönlicher Weg in die selbständige Beratung -

Seminarinhalte

Gründung

- Business Plan
 - Geschäftsidee / Angebot / Konzept / Zieldefinition
 - Wettbewerb
 - SPOT (Stärken, Potentiale, Chancen, Risiken)
 - Vision – Mission – Strategie – Werte
 - Potentielle Kunden
 - Preise, Finanzplan
- Mögliche Rechtsformen für die Gründung
 - Freiberufliche Tätigkeit, Kleingewerbe, Ein-Personen-GmbH, Ein-Personen-AG, Unternehmergesellschaft
- Umsatzsteuer / Einkommenssteuer / Gewerbesteuer – wer muss wann welche Steuern zahlen?
- Versicherungen (Kranken-/ , Renten-/ , Arbeitslosen-/ , Rechtsschutz-/ , Haftpflichtversicherung)

Marketing

- Mein Angebot
 - Womit unterscheide ich mich auf dem Markt, was sind meine Alleinstellungsmerkmale / meine „no-go’s“?
- Präsentation
 - Internetauftritt / Video, Cross-Marketing, Flyer / Plakate, Visitenkarte, Messen, Vorträge, Email, Briefe, Blog, Facebook...
- Netzwerk

Verkauf

- Potenzielle Kunden (Vertiefung Business Plan)
- Warum kaufen Kunden?
- Umgang mit potenziellen Kunden
 - Erstkontakt, Kaltakquise, Authentizität
- Gesprächsführung
 - Kontakt, W-Fragen, Bedarfsklärung – aktives Zuhören, Angebotsnutzen, Einwandbehandlung, Abschluss und Abschlusstechniken

Microworkshops im Rahmen des Seminars

SPOT

- Was ist meine Motivation, was zieht mich, was treibt mich, was sind meine Werte?
- Analyse der eigenen Stärken, Potentiale, Chancen und Risiken

Angebot

- Beschreibung meines Angebotes
- Wodurch unterscheide ich mich am Markt?

Kundenfokus

- Potentielle Kunden, Fokus auf ausgewählte Kunden

Verkaufsgespräch

- Fiktives Kundengespräch mit Bedarfsklärung, Darstellung Angebotsnutzen, Einwandbehandlung und Abschluss

Zeit- und Kostenrahmen

- Ca. 8-10 TeilnehmerInnen
- Seminar ist geplant für den 25. – 27. Juli 2014
 - Freitag, 25. Juli 2014, 16:00 – 20:00,
 - Samstag, 26. Juli 2014, 9:30 – 17:30,
 - Sonntag, 27. Juli 2014, 9:30 – 12:30
- Preis pro TeilnehmerIn: 200,- Euro zzgl. jeweils gültiger MwSt.