

„Mit Businessplan in die Unternehmensgründung“ 30 Unterrichtseinheiten

Rahmenbedingungen für dein Coaching – Vorgaben der Agentur für Arbeit

Für dein individuelles Coaching im Rahmen der geförderten Maßnahme gelten bestimmte organisatorische Vorgaben, die von der Agentur für Arbeit bzw. dem Jobcenter festgelegt wurden. Damit du genau weißt, was dich erwartet, findest du hier die wichtigsten Punkte im Überblick:

2-3	Termine in einer Woche	keine Einheiten an Wochenenden
2	Unterrichtseinheiten pro Termin	keine Einheiten an Feiertage
1	Unterschrift für jede Unterrichtseinheit	Keine Einheiten nach 18:00 Uhr
1	Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten	Keine Einheiten vor 8:00 Uhr

Module Unternehmerperson

Die Unternehmerperson ist Kopf, Herz und Gesicht seines Geschäfts. Wir helfen dir, genau diese Person zu sein!

Umsetzbarkeit der Geschäftsidee

Für eine erfolgreiche Existenzgründung ist es wichtig, die Geschäftsidee auf ihre Machbarkeit zu überprüfen. Technische und rechtliche Umsetzbarkeit sowie wirtschaftliche Tragfähigkeit der Geschäftsidee sind dabei Aspekte, denen angehende Unternehmer nachgehen sollten. Existenzgründer sollten wissen, ob sie bestehende Patente verletzen, wie groß der Markt ist, wer die Wettbewerber sind und mögliche Marktpreise analysieren.

Von der Idee zum tragfähigen Geschäftsmodell

Nach der Prüfung der Geschäftsidee wird die Idee so weiterentwickelt, dass sie nachhaltig Bestand hat. Hier gilt es insbesondere Kooperationen, Unternehmensformen, Mitarbeitergewinnungs-Strategien zu entwickeln.

Unternehmensführung

Aufgaben der Unternehmensführung ist es, das Unternehmen strategisch aufzustellen. Dazu zählen relevante Punkte wie:

- Festlegung der langfristigen Rahmenkonzeption
- der strategischen Geschäftsfelder
- die Konzeption im Allgemeinen
- Einführung und Pflege wesentlicher leistungsfähiger Systemstrukturen.

Module Businessplan

Dein Businessplan ist das wichtigste Werkzeug in der Startphase deines Unternehmens und begleitet dich auch weiter auf deinem Gründungsweg.

Schriftliche Ausarbeitung des Businessplans

Ein guter Businessplan weckt mit den ersten Sätzen das Interesse des Lesers / Entscheiders und sorgt im weiteren Verlauf dafür, dass alle wichtigen Details über das Vorhaben und über den Gründer seriös verarbeitet und aus einem Guss lesbar sind. Der schriftliche Teil eines guten Businessplans ist im Idealfall wie eine spannende Kurzgeschichte, die den Leser nicht mehr loslässt.

Liquiditätsplanung

In der Liquiditätsplanung werden die zu erwartenden Zahlungsströme des zu gründenden Unternehmens in einem von der Art der Förderung abhängigen Planungszeitraum erfasst, um so die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen.

Rentabilitätsplanung

Die Rentabilitätsplanung ist die Ertragsvorschau, die Gegenüberstellung erwarteter Umsätze und Kosten. Grundlage für die Berechnung sind zuvor erstellte Umsatz- und Kostenpläne. Bei einem Umsatzplan handelt es sich um eine präzise Prognose der zu erwartenden Umsätze des zu gründenden Unternehmens.

Kosten- und Gewinnplanung

Die Kosten- und Gewinnplanung setzt sich aus der Planung der Einnahmen und Ausgaben zusammen. Er stellt die erwarteten Einnahmen den geplanten Ausgaben gegenüber. Den Gründern gibt er Auskunft, wie sich sein Geschäft voraussichtlich rentieren wird. Dies dient als Basis für die Liquiditätsplanung.

Rechtsform

Die Wahl dieser Rechtsform bringt Vorteile oder auch Nachteile mit sich. Der Gründer sollte die Entscheidung der richtigen Rechtsform immer bewusst und mit dem Wissen aller Vor- und Nachteile treffen können.

Module Marketing & Vertrieb

Das Marketing hilft dir, dein Produkt, deine Dienstleistung an den Markt zu bringen und dauerhaft zu halten. Die Bedürfnisse deiner Kundengruppen zu bestimmen und langfristig zu bedienen, ist Aufgabe des Vertriebs.

Marketing-Mix

Mit dem Marketing-Mix werden Marketingstrategien oder Marketingpläne in konkreten Aktionen fest terminiert. Das Marketingkonzept besteht aus Informationen und Maßnahmen im Unternehmen und beschreibt diese strukturiert (Situationsanalyse, Marketingziele, Marketingstrategie, Marketingmaßnahmen, Marketingbudget, Marketing-Controlling).

Je nach Bedarf werden die Schwerpunkte individuell festgelegt.

Du hast Fragen zu unserer Maßnahme?

Du brauchst ein Angebot für die Agentur zur Beantragung eines Coachings?

Kontaktiere uns gerne für ein persönliches Gespräch!

BeyerBartens Bildungsmarkt GbR
Fleher Straße 215a
40223 Düsseldorf
Telefon: 0211 38548788
E-Mail: beratung@kursaenderung.com
Internet: <https://www.kursaenderung.com>