



Studenten gründen schon während ihres Studiums, Mütter werden erfolgreiche Unternehmerinnen, und sogar Top-Manager hängen ihre gut dotierte Konzernkarriere an den Nagel, um ihre eigene Firma und damit einen Lebensraum zu verwirklichen. Gründen ist hip – immer mehr Menschen planen den Weg in die Selbstständigkeit. anderen Weg. Oft in die Selbstständigkeit, auch bei uns boomt die Existenzgründung.

Dieser Start-up-Hype bewirkt viel Positives: Es herrscht, speziell in Berlin, eine regelrechte Aufbruchsstimmung. Am laufenden Band wird hier gegründet. Alle scheinen sich einig: Gründen ist super, es gibt Kapital von VCs oder Business Angels, und man erhält fast den Eindruck, dass das Geld auf der Straße liegt.

Besonders in der Lebensmittelecke denken viele intensiver als zuvor über die nächsten beruflichen Schritte nach. Schließlich sind es noch 20 Jahre bis zum offiziellen Renteneintritt, die wollen sinnvoll und möglichst auch mit Freude am Beruf gestaltet sein.

Doch bevor Sie wild drauflos die Start-up-Welle mitreiten, seitenlange Business-Pläne schreiben oder sogar voreilig investieren, helfen wir Ihnen dabei mit Hilfe von Kompetenzanalysen, Marktanalysen, Produktanalyse, Beschaffungsmarktanalyse, Arbeitsmarktanalyse und einer Finanzmarktanalyse zu prüfen, ob Sie für eine Selbstständigkeit gerüstet sind – denn wer diese Analysen missachtet, wird scheitern.

#### Modul I Kompetenz- & Potentialanalyse (15 UE)

Kennen Sie Ihre Kompetenzen und Ihr Potential? Sie sind ein wichtiger Schlüssel, auf dem Weg zu Selbstständigkeit und werden Sie ständig in Ihrer Unternehmerischen Tätigkeit bekleiden und unterstützen. Mit einer Kompetenzanalyse sollen die Fähigkeiten und Fertigkeiten, sowie besondere Stärken und Schwächen umfassend beleuchtet werden. Wir bieten dabei Hilfestellung und beantworten die wichtigsten Fragen

rund um die Kompetenz- und Potentialanalyse.  
Modul II Markt/Produkt- & Arbeitsmarktanalyse (15 UE)

Eine vollständige Marktanalyse bildet verschiedene Untersuchungsbereiche ab. Zu Beginn sollten die generellen Rahmenbedingungen, die auf dem relevanten Markt herrschen, identifiziert werden. In dem Zusammenhang ist es wichtig, dass Veränderungen, wie beispielsweise neue Vorschriften oder Gesetze, frühzeitig erkannt werden. Auch im jeweiligen Markt vorherrschende Trends sowie neue Verfahren und Techniken zählen zu den marktspezifischen Rahmenbedingungen.

#### Modul III Existenzgründercoaching (50 UE)

In diesem Modul erlernen Sie, wie Sie ihr Geschäftsvorhaben detailliert analysiert und alle relevanten Finanzdaten realistisch und plausibel planen. Sie erwerben außerdem die Kompetenz, die Entwicklung ihres Unternehmens systematisch zu überwachen, Risiken zu erkennen und ggf. Steuerungsmaßnahmen einzuleiten.

Zielgruppe: Die Gründerberatung richtet sich an sich an leistungsberechtigte Teilnehmer, die sich selbständig machen möchten und noch keine Unternehmer sind bzw. nur im Nebenerwerb.

Zeitlicher Umfang: 80 Stunden

Weitere  
Informationen..

**Sie finden uns 6x in Berlin**

Spandau - Charlottenburg/Wilmersdorf - Pankow - Reinickendorf - Neukölln

**Hotline: 030/ 984 149 98**

**www.nbs-berlin.de**