

vom Plan in die Selbständigkeit

Unser Angebot richtet sich an interessierte Personen, welche sich als Unternehmer:innen selbständig machen wollen. Dabei ist es egal, ob Sie dies im Nebenerwerb oder hauptberuflich anstreben. Wir unterstützen schwerpunktmäßig Gründer:innen, bei denen die Geschäftsidee entscheidungsreif ist, der Businessplan entweder schon vorhanden ist oder zeitnah mit uns erstellt werden kann, um anschließend den Beratungsschwerpunkt auf die Steigerung der fachlichen Kompetenzen als Gründer:in legen zu können.

Im Verlauf des Coachings erarbeiten wir mit Ihnen das unternehmerisch notwendige Handwerkzeug, welches Sie für einen erfolgreichen Start Ihrer unternehmerischen Tätigkeit benötigen. Dazugehör neben verwaltungstechnischen Grundlagen auch tiefgehende Einblicke in rechtliche und behördliche Anforderungen.

Zielgruppe:

Teilnehmer:innen, mit und ohne Leistungsbezug, welche eine selbständige oder gewerbliche Tätigkeit aufnehmen möchten. Voraussetzung ist, dass die Interessent:innen noch keine unternehmerische Tätigkeit oder diese nur im Nebenerwerb aufgenommen haben. Die Findungsphase sollte abgeschlossen sein.

Zeitlicher Umfang:

Die Beratung umfasst ein Zeitbudget von 80 Stunden und erfolgt im Einzelcoaching.

Durchführungsorte:

Unser Coachingangebot erfolgt berlinweit. Für die Angabe der genauen Adresse kontaktieren Sie bitte unsere Berater:innen.

Maßnahmenummer / Zusatzangaben:

AZAV Gründerberatung

Das Coaching kann durch einen Aktivierungsgutschein (AVGS) gefördert werden, die Teilnehmer:innen erhalten ein qualifiziertes und hochwertiges Zertifikat.

Träger:

NBS gGmbH
Netzwerk für Bildung und Soziales GmbH,
gemeinnützig
Lahnstraße 52
12055 Berlin



Gründerberatung

Hotline: 030/ 984 149 98



Kompetenz- & Potentialanalyse

Kennen Sie Ihre Kompetenzen und Ihr Potential? Sie sind ein wichtiger Schlüssel, auf dem Weg zu Selbständigkeit 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.

Markt/Produkt- & Arbeitsmarktanalyse

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.

Finanzplanung & Risikomanagement

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.

Businessplan

Viele Existenzgründer sehen den Businessplan als notwendiges Übel an. Doch der Businessplan legt den Grundstein für eine optimale Vorbereitung auf Ihre Existenzgründung. Er stellt sicher, dass ihre Geschäftsidee gut durchdacht und alle notwendigen Voraussetzungen gegeben sind. Während der Erstellung ihres Businessplans, reift aus einer groben Idee ein erster Geschäftsplan und wächst am Ende zu einem ausgereiften Unternehmenskonzept heran. Zuvor nicht bedachte Risiken können ab gewägt, Chancen langfristig für den Erfolg des Unternehmens genutzt und Wettbewerbsvorteile strategisch eingesetzt werden. Wir fassen die Ergebnisse der einzelnen, erarbeiteten Punkte, der gesamten Beratung zusammen und erstellen daraus ein Businessplan.

- Sozialkompetenz (T
- Personale Kompetenz (
- Methodenkompetenz (
- kognitive Basiskompetenz (
- Berufserfahrung
- Fachliche Anforderungen der selbständigen Tätigkeit
- Persönliche Anforderungen der selbständigen Tätigkeit
- Aktive Mitgliedschaften/Interessensvereinigungen
- Weiterbildung
- Personal & Outsourcing

- Kapitalbedarf
- Umsatzplanung
- Kostenplanung
- Liquiditätsplanung
- Rentabilitätsvorschau
- Finanzierung & Fördermittel
- Controllinginstrumente
- Risikomanagement
- Ermittlung der richtigen Finanzierungspartner

- Steuern / Steuerarten
- Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer
- Umsatzsteuer
- Buchführung, Gewinnermittlung, Betriebseinnahmen
- Rechnungen
- Fallbezogene Einführung in die Buchhaltung

- Grundprinzipien für effektives Zeitmanagement
- Zeitfresser, Stressfaktoren, Organisationsfehler
- Individuelles effektives Zeitmanagement
- Kommunikationsregeln/E-Mail-Management
- Organisation und Buchhaltung
- Objektsuche und bauliche Maßnahmen
- Behördliche Maßnahmen
- Versicherungstechnische Fragen
- Maßnahmen zur Geschäftseröffnung

- Printwerbung
- Kooperationsmanagement/Affiliate-Management
- Suchmaschinenmarketing (SEO, SEA)
- Social Media Marketing
- Direktmarketing

- Businessplan (Struktur und Aufbau)
- Erfolgreich zum eigenen Geschäftsplan
- Hilfe beim Textteil
- Businessplan (Kostenkalkulation, Umsatzplanung, etc.)
- Betriebswirtschaftliche Gründungsplanung
- Hilfe beim Zahlenteil