

Einzelmaßnahme: "myway Gründung 2.0"



Maßnahmenvolumen:

- Unterrichtseinheiten: 10 - max. 120 UE à 45min.
- Bei Genehmigung einer geringeren Stundenanzahl werden die Inhalte der Maßnahme dem persönlichen Bedarf angepasst.

Coachingzeitraum:

- feste Termine nach vorhergehender Terminplanung
- Die Coachings können Montag - Samstag in Voll- und Teilzeit stattfinden
- ein Einstieg ist jederzeit möglich/ mindestens 2 Termine die Woche

A composite image featuring two photographs. On the left is a close-up portrait of a woman with short, light-colored hair and blue eyes, looking directly at the camera. On the right is a photograph of a woman with curly brown hair, wearing glasses, a white shirt, and a light blue blazer, standing against a plain wall.

Unterrichtsform des Coachings

- Einzelcoaching 1:1, kein Coachwechsel
- Unsere Online-Coachings sind bundeweit möglich
(für den Online Unterricht wird benötigt: ein Computer, Tablet oder Smartphone mit Kamera und Mikrofon)

Vorgespräch und Eignungsfeststellung:

- Dokumentation und Erfassung in der Teilnehmerdokumentation

Onboarding

- Anwesenheitsdokumentation
- Technische Einweisung

Kursteil 1: Ist-Situationsanalyse

- Erhebung individueller Lebensumstände
- Personengebundene Besonderheiten unter Berücksichtigung der individuellen Lebenssituation
- Chancen & Herausforderungen einer Gründung
- Pitch der Geschäftsidee

Kursteil 2: Formelle Voraussetzungen der Gründung

- Nachweis & Genehmigungspflichten
- Umwandlung von Neben- in hauptberufliche Tätigkeit
- Anmeldung des Gewerbes / der freiberuflichen Tätigkeit
- Wahl der Rechtsform, Risikobetrachtung der Vor- und Nachteile
- Eröffnung des Geschäftskontos
- Umgang mit den bürokratischen Hürden
- Mitgliedschaften & Beiträge
- Gründungsvoraussetzungen (Personen- vs. Kapitalgesellschaften)

Kursteil 3: Vorsorge, Absicherung & Pflichtversicherungen

- Pflichtversicherungen
 - Altersvorsorge
 - Betriebliche & private Versicherungen
 - Scheinselbstständigkeit
 - Feststellung des Versicherungsbedarfs
-

Kursteil 4: Persönliche Eignung / Unternehmereignung

- Bewertung der fachlichen und persönlichen Eignung
 - Stärken- und Schwächen Analyse (SWOT)
 - Entscheidungsverhalten bzw. Zielstrebigkeit
 - Fachkompetenzen und Erfahrung des Unternehmens
 - Kommunikationsfähigkeit
-

Kursteil 5: Konzeptionelle Entwicklung der Geschäftsidee

- Hinterfragung der Geschäftsidee
 - Ideenpräzisierung
 - Gestaltung eines innovativen Konzepts
 - Aufbau, Struktur, Inhalt Businessplan
 - Aktionsplan zur Umsetzung der Geschäftsidee
-

Kursteil 6: Standortanalyse

- Anforderungen, Größe, Lage, Kundennähe
 - Standortsuche, Büro, Ladengeschäft, Produktionsstätte
 - Mietverträge, Provisionen, Untervermietung, Co-Working
-

Kursteil 7: Steuern für Selbstständige & Unternehmen

- Steuerarten, Steuerpflichten
 - Kleinunternehmerregelung
 - Einnahmenüberschussrechnung (EÜR)
 - Gewinn- und Verlustrechnung (GUV)
 - Finanzamt, Fragebogen zur steuerlichen Erfassung
 - USt.-ID. & EU-Binnenmarkt
 - Steuerberater & Jahresabschluss
-

Kursteil 8: Büroorganisation, Buchführung & Rechnungswesen

- Organisation der Buchführung, Aufbewahrungsfristen (GoBD)
 - Kassenbuch, Ein- und Ausgänge, Belegarten
 - Anschaffung von Anlage- und geringwertigen Wirtschaftsgütern (AfA, GWG)
 - Reisekosten, geldwerter Vorteil & Fahrtenbuch
 - Voraussetzungen & Berechnung Arbeitszimmer
-

Kursteil 9: Personal & Organisation

- Personalauswahl
 - Personalmanagement, Organigramm
 - Motivation und Mitarbeiterbindung, Teambuilding
 - Personalverwaltung und Entlohnung
 - Arbeitsvertrag & Pflichten des Arbeitgebers
-

Kursteil 10: Selbstorganisation & Führung

- Strategische Unternehmensausrichtung
 - Auftragsdurchlauf & Prozessoptimierung
 - Wirtschaftlichkeitsbetrachtung & Controlling
 - Kommunikation, Rhetorik, Methodik
 - Betriebsübernahme, Beteiligung, Franchise
-

Kursteil 11: Produkt, Kundennutzung & Bedarfsanalyse

- Bedarfsanalyse
 - Produkt,- Dienstleistungskalkulation
 - Handels- und Stundensatzkalkulation
 - Kundenwünsche identifizieren
 - Kundennutzen herausarbeiten
 - Produktmerkmale und USP hervorheben
-

Kursteil 12: Vertriebs- & Marketingstrategie

- Zielgruppenanalyse und Produktgestaltung
 - Marktanalyse und Branchentrends
 - Wettbewerbsbetrachtung/Mitbewerberanalyse
 - Online-Marketing, eigener Internetauftritt, Content-Plan
 - Werbegestaltung: Flyer, Visitenkarten, Logo, Messen etc.
 - Datenschutz, DSGVO, Impressum, Markenrecht
 - Vertriebsstrategie & Marketingkonzept
-

Kursteil 13: Fördermittel & Finanzierung

- Gründerzuschuss
 - Tragfähigkeitsbescheinigung
 - Bonität, Eigenkapital und Sicherheiten
 - Bankkredite, Förderdarlehen, Crowdfunding
-

Kursteil 14: Businessplan & Finanzplan

- Aufbau, Struktur, Inhalt
 - Investitions- und Kapitalbedarfsplanung
 - Umsatzplanung
 - Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung
 - Wirtschaftlichkeitsbetrachtung & Entwicklung
 - Risikoeinschätzung & Alternativszenario
-

Kursteil 15: Resilienz, Selbstmanagement & Stressprävention für Unternehmer

- Strategien zur Bewältigung von Stress & Rückschlägen
 - Positives unternehmerisches Mindset und innere Haltung
 - Eigenverantwortung & Struktur
 - Motivation, Umsetzung & Nachhaltigkeit
 - Optimierung von Stress-, Zeit-, Konfliktmanagement
-

Kursteil 16: Gründung mit Migrationshintergrund

- Verständnis kultureller Unterschiede & ihre Auswirkungen auf Geschäftsprozesse
 - Erfolgsstrategien im Umgang mit kulturellen Barrieren
 - Erweiterung der Kommunikationskompetenz durch Training von berufs- und alltagsbezogenen Situationen
 - Aufbau & Pflege von Unterstützungsnetzwerken
-

