

DER ENTREPRENEURSHIP-WORKSHOP FÜR JUNGE MENSCHEN, DIE DEN WEG DER SELBSTSTÄNDIGKEIT GEHEN UND DARÜBER NACHDENKEN, EIN EIGENES UNTERNEHMEN ZU GRÜNDEN.

Das 48-stündige Ausbildungsprogramm richtet sich an junge Menschen, um sie für den Aufbau und die Entwicklung von Ideen für das eigene Unternehmen zu begeistern. Die Form und der Umfang der in der Ausbildung verwendeten Ausbildung konzentriert sich auf den Erwerb von Kompetenzen und Fertigkeiten durch die Studierenden.

Der Zweck des Workshops:

- + Aufbau und Entwicklung von unternehmerischen Schlüsselkompetenzen.
- + Vertiefung der Kenntnisse über Wirtschaft und Marktregeln und deren Verknüpfung mit alltäglichen Entscheidungen und Handlungen.
- + Bereitstellung eines Pakets effektiver Werkzeuge für den Aufbau eines praktischen Geschäftsmodells des Unternehmens.

Lernziele :

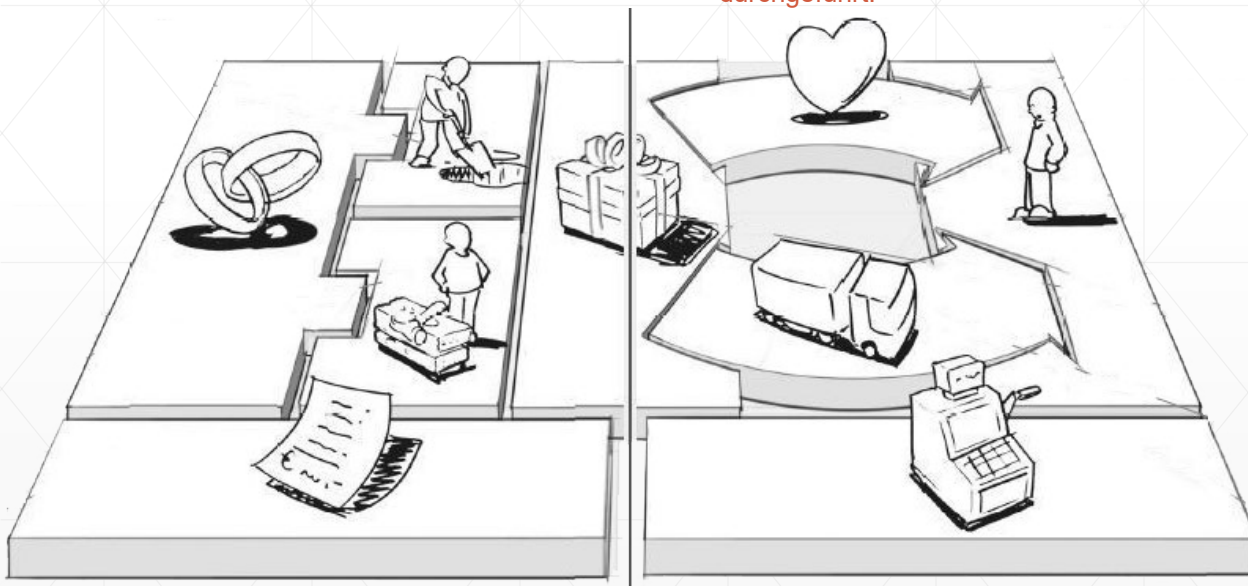
- + Markt, Firma und Wirtschaft
- + Selbsterkenntnis der eigenen Persönlichkeit beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen
- + Geschäftsmodell und Businessplan Unternehmen
- + Kreativität und Innovation im Unternehmen
- + Verhandlungen und effektive Kommunikation im Unternehmen
- + Gründung und Leitung eines Unternehmens

Die Workshops werden interaktiv und praxisnah durchgeführt.

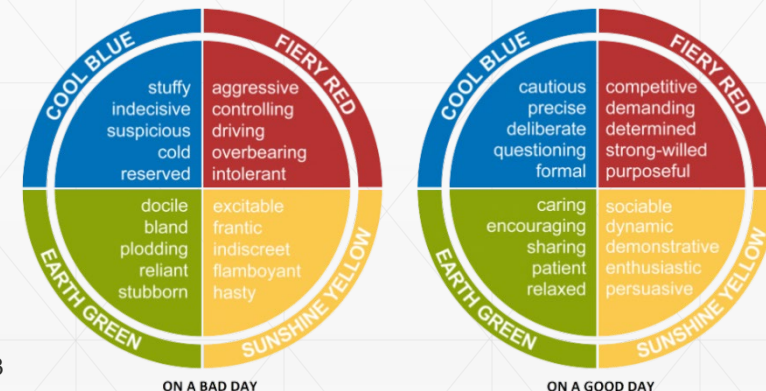
Lernmethoden und-formen

- + Kurzvorträge
- + Präsentationen vor der Gruppe
- + Geführte Diskussionen
- + Fragebögen zur Ermittlung von Persönlichkeitsprofilen und Verhandlungsstilen
- + Arbeit in Kleingruppen zu vorgegebenen Themen und Präsentation von Schlussfolgerungen und Ergebnissen
- + Einzelarbeit zu vorgegebenen Themen und Präsentation in Kleingruppen oder vor der gesamten Gruppe
- + Übungen in Kleingruppen, Rollenspiele
- + Gruppenübungen
- + Fallstudien – detaillierte Beschreibung eines echten Falls, aus dem Schlussfolgerungen zu Ursachen und Ergebnissen und für das jeweilige Geschäftsmodell im weiteren Sinne bzw. den Marktmerkmalen gezogen werden können,
- + Brettspiele
- + Spiele mit Programm, Rollen und Requisiten
- + Gruppenarbeit in Form von Action Learning
- + Kurzfilme, die in Gruppen analysiert und zusammengefasst werden
- + Gruppenarbeit (Brainstorming)
- + Aufgaben zur selbstständigen Bearbeitung zwischen den Sitzungen (Treffen, Informationssuche, Einsatz der während der Sitzungen geschulten Fähigkeiten)

Die Teilnehmer erarbeiten während der Sitzungen ein Geschäftsmodell für ihre eigene Zukunft



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union



DER ENTREPRENEURSHIP-WORKSHOP FÜR JUNGE MENSCHEN, DIE DEN WEG DER SELBSTSTÄNDIGKEIT GEHEN UND DARÜBER NACHDENKEN, EIN EIGENES UNTERNEHMEN ZU GRÜNDEN.

DAS TRAINING BESTRHT AUS SECHS TAGESMODULEN, DIE VON IHNEN ABGEDECKT WERDEN:



1. Wirtschaft und Unternehmergeist

1.1 Entwickelte Kenntnisse und Fähigkeiten:

- + Grundlegende Regeln des Marktes (Angebot, Nachfrage)
- + Grundlegende wirtschaftliche Begriffe (Einkommen, Kosten, Investitionen, Kredite, etc.)
- + Arbeiten im wirtschaftlichen Umfeld zur Gewinnerzielung
- + Wirtschaftliche Grundregeln
- Fähigkeit, ein persönliches Haushaltsbudget und das Budget eines Kleinunternehmens zu erstellen
- + Wissen um die wichtigsten Kompetenzen von Unternehmern
- + Inspirierend für die weitere unternehmerische Kompetenzentwicklung

1.2 Formen der Erziehung:

Kurzvorträge, Gruppenübungen, Spiele mit Programm, Rollen und Requisiten, Kurzfilme, die in Gruppen analysiert und zusammengefasst werden, Gruppenarbeit (Brainstorming), Arbeit in Kleingruppen zu vorgegebenen Themen und Präsentation von Schlussfolgerungen und Ergebnissen, Fallstudien Einzelarbeit zu vorgegebenen Themen und Präsentation in Kleingruppen oder vor der gesamten Gruppe, Aufgaben zur selbstständigen Bearbeitung zwischen den Sitzungen

2. Persönlichkeit und Stützen der Autorität als Unternehmer



2.1 Entwickelte Kenntnisse und Fähigkeiten:

- + Verhaltensstile, die Persönlichkeitstypen in Bezug auf die Präferenzpaare von Carl Jung beschreiben.
- + Selbstbewusstsein für den eigenen Verhaltensstil, Kommunikation, Entscheidungsfindung und Führungsstil
- + Sensibilisierung für die Persönlichkeitsunterschiede anderer Menschen
- + Fähigkeit, den Kommunikations- und Argumentationsstil an den Befragten anzupassen, um die Effizienz und Effektivität der Beziehungen zu verbessern.
- + Faktoren, die den Aufbau Ihrer Geschäftskompetenz in den Beziehungen zu Investoren und Geschäftspartnern beeinflussen.
- + Sich selbst und sein Unternehmen präsentieren

2.2 Formen der Erziehung:

Kurzvorträge, Fragebögen zur Ermittlung von Persönlichkeitsprofilen und Verhandlungsstilen, Geführte Diskussionen, Gruppenübungen, Präsentationen vor der Gruppe, Aufgaben zur selbstständigen Bearbeitung zwischen den Sitzungen

3. Geschäftsmodell und Businessplan

3.1 Entwickelte Kenntnisse und Fähigkeiten:

- + Business Model Canvas - zur Beschreibung Ihres aktuellen/zukünftigen Geschäftsmodells
- + Möglichkeit, Ihr geplantes Unternehmen im Rahmen des Business Model Canvas zu beschreiben.
- + Wesentliche Elemente eines Businessplans
- + Erstellung eines Businessplans mit Marktanalyse, Marketing und Gewinn- und Verlustrechnung

3.2 Formen der Erziehung:

Präsentationen vor der Gruppe, Geführte Diskussionen, Gruppenarbeit (Brainstorming), Kurzvorträge, Gruppenübungen, Aufgaben zur selbstständigen Bearbeitung zwischen den Sitzungen

4. Kreativität und Innovation im Unternehmen

4.1 Entwickelte Kenntnisse und Fähigkeiten:

- + Kreatives Denken und Handeln in drei kreativen Prozessen: explorativ, kombinatorisch, transformativ.
- + Entwicklung kreativer Denkfähigkeiten in drei kreativen Prozessen
- + Kreatives Denken im Einsatz - Umsetzung von Innovationen in Ihr Handeln und Planung Ihres Unternehmens
- + Werkzeuge und Techniken des kreativen Denkens
- + Einsatz von Werkzeugen und Techniken des kreativen Denkens (einschließlich Action Learning) in der Teamarbeit

4.2 Formen der Erziehung:

Kurzvorträge, Geführte Diskussionen, Präsentationen vor der Gruppe, Gruppenarbeit (Brainstorming), Gruppenübungen, Übungen in Kleingruppen, Rollenspiele, Gruppenarbeit in Form von Action Learning, Aufgaben zur selbstständigen Bearbeitung zwischen den Sitzungen



5. Verhandlungen im Beruf

5.1 Entwickelte Kenntnisse und Fähigkeiten:

- + Effektive Kommunikation, aktives Zuhören, fakten- und emotionsbasierte Argumentation, Körpersprache, Entdecken und Benennen von Interessen und Absichten von Verhandlungsteilnehmern.
- + Aktives Zuhören, Argumentieren, Körpersprache verstehen, Interessen und Absichten der Verhandlungsteilnehmer entdecken und verstehen
- + Schwerpunkte eines Verhandlungsprozesses (Eröffnungsposition, BATNA, Kompromisse etc.)
- + Effektive Verhandlungen führen
- + Identifizierung des persönlichen Verhandlungsstils
- + Entwicklung anderer Verhandlungsstile, um Flexibilität und Effektivität in den Verhandlungen zu gewinnen.
- + Arten der Manipulation
- + Erkennung und Umgang mit Manipulationen in einem Verhandlungsprozess
- + Verhandlungstechniken
- + Einsatz von Verhandlungstechniken in einem Verhandlungsprozess

5.2 Formen der Erziehung:

Kurzvorträge, Geführte Diskussionen, Spiele mit Programm, Rollen und Requisiten, Kurzfilme, die in Gruppen analysiert und zusammengefasst werden, Gruppenübungen, Fragebögen zur Ermittlung von Verhandlungsstilen, Präsentationen vor der Gruppe, Gruppenarbeit (Brainstorming), Aufgaben zur selbstständigen Bearbeitung zwischen den Sitzungen

6. Gründung und Leitung eines Unternehmens

6.1 Entwickelte Kenntnisse und Fähigkeiten:

- + Gewerbeanmeldung, Einholung der erforderlichen Genehmigungen
- + Management der Finanzliquidität
- + Ermittlung des Finanzbedarfs des Unternehmens
- + Analyse des Marktes und des Wettbewerbs für Ihr Unternehmen und Erstellung einer Gewinn- und Verlustrechnung.
- + Umfassende Präsentation Ihres Unternehmens mit Hilfe Ihres Businessplans und Ihres Business Model Canvas Frameworks.

6.2 Formen der Erziehung:

Kurzvorträge, Kurzfilme, die in Gruppen analysiert und zusammengefasst werden, Fallstudien, Brettspiele, Präsentationen vor der Gruppe

