

ANMELDUNG zur UNTERNEHMERSchule

Name:

Vorname:

Firma:

Straße / Nr.:

PLZ / Ort:

Telefon:

E-Mail:

Ort / Termin:

Seminartage/-zeit: 1 x monatlich Samstag von 9:00 bis 16:00 Uhr

Teilnahmegebühr: 3.950,- € zzgl. MwSt. gesamt für alle 10 Tage inkl. Getränke, Mittagssnack, Arbeitsunterlagen

- Konditionen:**
- Die Rechnungsstellung durch die UNTERNEHMERSchule Oberbayern erfolgt direkt nach schriftlicher Buchung und ist innerhalb von 10 Tagen, spätestens aber bis 3 Tage vor Unterrichtsbeginn, zu zahlen.
 - Nur schriftliche Anmeldungen werden berücksichtigt.
 - Bei Stornierung seitens des Teilnehmenden werden 50 % der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt.
 - Sollte die UNTERNEHMERSchule Oberbayern den Kurs absagen, wird die Teilnahmegebühr anteilig zurückerstattet.
 - Alle Mitarbeitenden der UNTERNEHMERSchule Oberbayern sind zur Verschwiegenheit verpflichtet.
 - Jede:r Teilnehmer:in trägt die volle Verantwortung für sich und ihre/seine Handlungen im Seminar und Seminargebäude. Für verursachte Schäden haftet jede:r selbst.

Mit meiner Unterschrift melde ich mich hiermit verbindlich an und erteile die Einwilligung gemäß DSGVO, dass meine personen- und firmenbezogenen Angaben verarbeitet und wie vom Gesetzgeber verpflichtend, gespeichert werden dürfen.

Datum | Unterschrift

Was bietet die UNTERNEHMERSchule?

Wünschen Sie sich auch öfters genau das Wissen und die Lösungen, die für Sie – als **Unternehmerin** und **Unternehmer** – wirklich relevant sind. Suchen Sie nach Möglichkeiten mit Unternehmer:innen Erfahrungen auszutauschen und praxisrelevante Informationen zu erhalten? Fragen Sie sich „Wo lerne ich am besten Unternehmer:in zu sein?“ **Möchten Sie Ihre Führungs-, Leistungs- & Wettbewerbsfähigkeit für sich, Ihr Team und Unternehmen nachhaltig erfolgreich steigern?**

Genau das und noch wesentlich mehr bietet Ihnen die einzigartige **UNTERNEHMERSchule Oberbayern**.

Nutzen Sie das vermittelte unternehmerische Grundwissen und die Erfahrungen, die Sie so nur in unserer einjährigen Unternehmerschule erhalten. Abgestimmt auf Ihr anspruchsvolles Unternehmerleben gibt es 10 Präsenztage, einmal monatlich an einem Samstag. Sie agieren dabei in einer exklusiven Gruppe von maximal 10 Unternehmerinnen und Unternehmern aus Ihrer Region. Unsere qualifizierten Dozentinnen und Dozenten sind ebenfalls erfahrene Unternehmer:innen.

UNTERNEHMERSchule von NIW e.V. schulte erfolgreich in 10 Jahren bereits über 2.000 Unternehmer:innen! Wir geben Ihnen **das Basiswissen für ein gesundes, unternehmerisches Wachstum**.

**Wir freuen uns sehr auf das Gespräch mit Ihnen.
Rufen Sie einfach an oder schreiben Sie eine E-Mail.**

Ihr Kontakt für Fragen und Anmeldung:

Gerhard Unger
Geschäftsführung

Sabine Kierner
Schulleitung

T. +49(0)160 90138650 T. +49(0)89 22 07 09

E-Mail: kontakt@unternehmerschule-oberbayern.de

UNTERNEHMERSchule Oberbayern



für und von
Unternehmer:innen!

Lernen Sie mit unserem
einzigartigen Konzept
grundlegend Ihren *Beruf*
als Unternehmer:in.



Sie starten mit der Stärkung Ihrer Führungs-Persönlichkeit. Sie erwerben hier umfassendes, frisches Wissen ebenso wie praxisrelevante Fähig- und Fertigkeiten als Führungskraft, die Sie optimal als Unternehmer:in unterstützen.

FÜHRUNGsfähigkeit

Tag 1: GRUNDLAGEN

- Wie führe ich heute so, dass Zusammenhalt entsteht und Ziele erreicht werden?
- Was ist meine Aufgabe, Funktion und Verantwortung als Unternehmer:in?
- Wie, was und an wen kann ich delegieren?
- Wie organisiere ich mich, mein Team und das Unternehmen am besten, damit wir erfolgreich sind und gesund bleiben?

Tag 2: KOMMUNIKATION & PERSONALMARKETING

- Was bedeutet „Kommunikation ist Führung“?
- Wie organisiere und leite ich Besprechungen oder Gespräche zielführend und zeitsparend?
- Wie löse ich Konflikte – angemessen zur Situation und meiner Persönlichkeit?
- Wie plane und entwickle ich mein Team?
- Wie treffe ich professionell Entscheidungen?

Tag 3: MOTIVATION & VERÄNDERUNG

- Wie motiviere ich mich und andere?
- Wie führe ich Veränderungen motivierend ein?
- Wie halte ich gute Mitarbeitende im Unternehmen und wie gewinnen wir Teamunterstützung?



Sie bekommen hier das betriebswirtschaftliche Fundament. So verschaffen Sie sich den Überblick, erkennen Zusammenhänge oder auch Probleme – elementar für Ihren unternehmerischen Erfolg!

LEISTUNGsfähigkeit

Tag 4: GRUNDLAGEN IN BETRIEBSWIRTSCHAFT & BUCHHALTUNG

- Was sind die zentralen betriebswirtschaftlichen Grundbegriffe?
- Wie wird Rechnungswesen im Unternehmen implementiert?
- Was umfasst die Kosten- und Leistungsrechnung?
- Welche Instrumente unterstützen die Entscheidungsfindung?

Tag 5: FINANZPLANUNG, CONTROLLING & KENNZAHLEN

- Welche Analysen und Instrumente fördern erfolgreiche Entscheidungsfindungen?
- Wie werden aussagekräftige Informationen gewonnen?
- Was beinhaltet die Finanz- und Liquiditätsplanung?
- Wie wird eine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) erstellt?
- Wie werden Preisuntergrenzen und Stundensätze berechnet?

Tag 6: OPERATIVES TAGESGESCHÄFT (DIGITAL) ORGANISIEREN

- Wie bereitet man sich auf Bankgespräche vor?
- Was kennzeichnet den erfolgreichen Businessplan?
- Welche (digitalen) Kernprozesse sind im operativen Alltag wichtig?
- Wie funktioniert der A–Z Workflow: A wie Auftragseingang bis Z zur Zahlung?



Sie entscheiden hier Ihre zielführende Kommunikations- und Dialog-Strategie mit allen Marktteilnehmenden, um Ihre Marktpotenziale voll zu nutzen und Ihre gewünschte Position am Markt erfolgreich zu erzielen.

WETTBEWERBsfähigkeit

Tag 7: MARKT & WETTBEWERB

- Wie funktionieren Märkte?
- Wer sind Marktteilnehmende & Wettbewerb?
- Welche Erkenntnisse bringt die SWAT-Analyse?
- Wie wirkt das auf mein Geschäftsmodell?

Tag 8: ZIELGRUPPEN & KUNDEN

- Wer sind unsere (Wunsch-)Kunden & Zielgruppen (auch neue Mitarbeitende)?
- Wie erkunden wir deren diverse Bedürfnisse?
- Welche Angebote und Nutzen bieten wir ihnen?
- Welchen Stellenwert hat dabei Positionierung?
- Was können wir noch besser machen?

Tag 9: MEDIEN-STRATEGIEN

- Wie wirkungsvoll ist eine Aussendarstellung?
- Was bieten Social Media & Social Networks?
- Was ist bei IT-Sicherheit & Datenschutz (DSGVO) zu beachten?
- Wie funktioniert gutes Marketing-Controlling?

Tag 10: VERMARKTUNG

- Wie gelingen Kundenbindung/-gewinnung?
- Was bedeutet kundenzentrierte Vermarktung?
- Wie laufen strategische Verkaufsgespräche ab?
- Wann ist Vertriebscontrolling empfehlenswert?

Während des Jahres und anschließend sind wir zur Unterstützung in der Umsetzung für Sie da.