

ANMELDUNG

Firma
Name
Vorname
Straße/ Nr.
PLZ/Ort
Telefon
E-Mail

Ort und Seminartage gemäß Lehrplan in diesem Flyer

Tagesablauf samstags von 9:00 bis 16:00 Uhr

Teilnahmegebühr

295,00 € pro Tag zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer.
In der Gebühr ist das entsprechende Arbeitsmaterial sowie Getränke und Mittagsnacks enthalten. Tage/ Module sind auch einzeln buchbar.

Rechnung und Zahlung

Die Rechnungsstellung erfolgt durch den Regionalpartner des NIW e.V. zeitgerecht vor Beginn der Schulung. Der Rechnungsbetrag ist - ohne Abzug - bis 20 Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung beim NIW-Regionalpartner eingehend fällig.

Sonstiges

- Nur schriftliche Anmeldungen sind verbindlich.
- Bei Stornierungen stellen wir 50% der Seminargebühren in Rechnung.
- Sollte das NIW-Institut e.V. das Seminar absagen, wird die Gebühr zu 100% zurückgezahlt.
- NIW-Dozenten verpflichten sich zur Diskretion gegenüber den Firmen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer.
- Die Anwesenden tragen die volle Verantwortung für sich und ihre Handlungen im Seminar oder Seminargebäude und haften für die durch sie verursachten Schäden selbst.

Mit meiner Unterschrift melde ich mich hiermit verbindlich an. Ich willige damit ein, dass gem. DSGVO meine personen- und firmenbezogenen Angaben zur Bearbeitung, Verwaltung und Erledigung der mit der Teilnahme verbundenen Aufgaben verwendet werden dürfen. (Weitere Hinweise zum NIW-Datenschutz gem. DSGVO siehe Rubrik „Datenschutz“ unter: www.netzwerk-niw.de)

Seminartag(e): [] alle / Nr.

.....
Datum Unterschrift/ Vor- und Zuname

UNTERNEHMERSCHULE NIW

Hintergrund/ Ziel der Unternehmerschule

Für Unternehmen ist die Sicherstellung ihres Markterfolges überlebenswichtig. Dabei müssen sie sich gegenüber dem Wettbewerb differenzieren und durch Geschäftsmodell und Unternehmensführung positiv unterscheiden. In der Unternehmerschule werden die wichtigsten Stellschrauben für eine erfolgreiche Unternehmensführung vermittelt. Ziel des Seminars ist, Chancen und Risiken für das Unternehmen rechtzeitig zu erkennen, um auf neue Marktbedingungen richtig reagieren zu können.

Netzwerk für integrative Wirtschaftsförderung (NIW)

- Sitz der Hauptgeschäftsstelle des NIW ist Bonn.
- Sitz der Regionalgeschäftsstelle ist Löhne.
- Das NIW ist ein gemeinnütziger Verein.
- Die Unternehmerschule gibt es seit 2005.
- Mehr als 1.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

„Integrative Wirtschaftsförderung ist eine Wirtschaftsförderung, die ganzheitlich plant und arbeitet und nur erfolgreich ist, wenn viele Akteure mit unterschiedlichen Aufgaben und Abhängigkeiten zusammenarbeiten. Die Unternehmerschule ist dabei ein wichtiger Baustein der regionalen Wirtschaftsförderung.“

Peter Müller, Gründer NIW e.V.

Schulungstage/ Module

- 10 Seminartage sind modular oder einzeln buchbar.
- Seminartage finden samstags von 9:00 bis 16:00 Uhr statt, ein- bis zweimal pro Monat.
- Die Gruppen sind klein für einen optimalen Lernerfolg.
- Das Seminar richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, Fach- und Führungskräfte, Gründerinnen und Gründer, Nachfolgende in Unternehmen.
- Schulleitung und Dozenten sind aus der Region mit langjähriger Berufserfahrung in ihren Bereichen.
- Eine Betreuung ist auf Wunsch außerhalb der Seminare möglich.
- Die Seminargebühren beinhalten Schulungsunterlagen und Verpflegung.



INSTITUT FÜR INTEGRATIVE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG e.V.

Witterschlicker Allee 305a, 53125 Bonn
info@netzwerk-niw.de www.netzwerk-niw.de



REGIONALE GESCHÄFTSFÜHRUNG

Klaus Gerkensmeier (Schulungsleiter)
Bredenpohl 19, 32584 Löhne
Tel. 05732-973031 oder 0172 5248171
E-Mail: info@gerkensmeier-finanz.de
www.gerkensmeier-finanz.de



NETZWERK INTEGRATIVE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG



ZWEITE UNTERNEHMERSCHULE HERFORD

KURSPROGRAMM 2023/2024

SCHULUNGSORT: DENKWERK HERFORD

PERSONAL - FÜHRUNG - MOTIVATION

MODUL I

Tag 1 – Personalführung I Samstag, den 12.08.2023

- Grundlagen der Personalführung
- Wie schaffe ich eine strukturierte Personalgewinnung, -planung und -entwicklung?
- Was sind meine persönlichen Führungskompetenzen und welche sollte ich noch weiterentwickeln?
- Die Faktoren einer wirksamen Zusammenarbeit
- Der Einfluss der Führung auf die Motivation und Eingebundenheit meiner Mitarbeitenden

Tag 2 – Personalführung II Samstag, den 02.09.2023

- Was brauche ich für die Planung und Durchführung von Mitarbeitergesprächen?
- Grundlagen der Gesprächsführung
- Erkennen und Klären von Konflikten
- Der Umgang mit schwierigen Mitarbeitenden und Gesprächssituationen
- Die Zielvereinbarung

Tag 3 – Management Samstag, den 23.09.2023

- Wie organisiere ich mich und mein Team?
- Welche Kommunikationswege und -mittel kenne ich und wie nutze ich diese?
- Wie gestalte ich effiziente und beteiligungsorientierte Besprechungen?

LEISTUNG - PROFIT - FINANZEN

MODUL II

Tag 4 – Steuerung und Finanzen Samstag, den 21.10.2023

- Buchführung und Kontenplan, Bilanz und GuV
- Die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Unternehmensanalyse und Operative Wirtschaftsplanung
- Businessplan, Geschäftsmodelle klassisch oder online
- Rating, Finanzierung klassisch oder im Netz
- Das Bankgespräch: Vorbereitung und Stärken zeigen in Verhandlungen

Tag 5 – Kennzahlen und Planungsrechnung Samstag, den 28.10.2023

- Kostenrechnung, Kostenkennzahlen, Controlling
- Ertragszahlen, Deckungsgrad, Balanced Scorecard
- Planungsrechnung, Liquidität planen kurz u. langfristig
- Stundensätze, Kalkulation, Lohnsysteme-Anreiz
- Investitionsmanagement, Kalkulation
- Forderungsmanagement

Tag 6 – Prozessmanagement Samstag, den 11.11.2023

- Grundlagen und erfolgreiche Methoden
- Rahmenbedingungen von Prozessen
- Die kontinuierliche Verbesserung
- Optimierung durch Lean Management
- Kommunikation und Schnittstellen
- Der Weg zur ISO 9001 und die Vorteile

MARKETING - VERTRIEB IT - DATEN

MODUL III

Tag 7 – Marketinggrundlagen Samstag, den 18.11.2023

- Wo ist mein Markt? Habe ich einen USP?
- Das 1x1 des Marketingmanagements
- Stärken und Schwächen suchen und finden (SWOT)
- Ziele, Vision, Leitbild - Was braucht ein Unternehmen?

Tag 8 – Marketingstrategie Samstag, den 02.12.2023

- Den Markt strukturieren, Zielgruppen definieren
- Grundlagen der Kundenbindung
- Marketingstrategie, Markenführung

Tag 9 – Marketingmaßnahmen Samstag, den 13.01.2024

- Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- Der Marketing-Mix (4P, Online/ Offline, Inbound od. Outbound)
- Welche Marketingmaßnahmen braucht mein Unternehmen? Klassische Werbung, PR, Online Werbung und Social Media, Arbeitgebermarketing

Tag 10 – Daten sichern, Erfolg messen Samstag, den 27.01.2024

- Die Basis erfolgreicher Unternehmensführung und -steuerung: Digitalisierung und IT
- IT-Sicherheit und Datenschutz
- Erfolgsmessung klassisch und online (u.a. das Google-Ranking)

Der Schulungsort

Denkwerk Herford
Leopoldstr. 2-8
32051 Herford

Nachhaltigkeit

Die Schulungen sind so angelegt, dass das Gelernte nachhaltig in den Unternehmen angewendet werden kann.

Die Dozenten

- Andrea Camen
- Alexander Becker
- Johannes Bollingerfehr
- Klaus Gerkenmeier

Genderhinweis

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Flyer und bei der Schulung auf die gleichzeitige Verwendung der männlichen, weiblichen und diversen Sprachformen verzichtet. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.