

Erfolgsprogramm für Soloselbständige als Gruppenweiterbildung von 2 bis 8 Teilnehmern

STRATEGIE, BWL UND PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Soloselbständige haben besondere Herausforderungen im Berufsalltag. Ihr Aufgabenspektrum ist vielfältig und umfangreicher als das einer angestellten Führungskraft oder eines Firmeninhabers mit Mitarbeitern. Sie sind für Alles im Unternehmen verantwortlich - auch wenn sie verschiedene Arbeitsbereiche an externe Dienstleister (beispielsweise Reinigungskräfte, Telefonie) auslagern. Soloselbständige sind neben dem Tagesgeschäft auch Ansprechpartner für Behörden, Banken und Lieferanten. Sie sollten jederzeit die wirtschaftliche Lage ihres Unternehmens kennen und bei Bedarf steuernd eingreifen.

Um sich als Soloselbständiger am Markt zu behaupten, braucht es neben der hohen fachlichen Qualität ein sicheres Auftreten, ein gutes Zeitmanagement und gute Kommunikationsfähigkeiten.

Folgende Themen sind oft besonders herausfordernd:

- strategische Unternehmensführung
- Produktionserhöhung
- Investitionen
- Ausbau von Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- Einführung von Produkt- und Dienstleistungsinnovationen
- Qualitätsmanagement
- Sicherung der Auftragslage
- betriebswirtschaftliche Stabilität

Aufbau des Erfolgsprogramms:

Dieses Erfolgsprogramm für Soloselbständige beinhaltet sechs Module, die einzeln, in Kombination oder als Gesamtpaket gebucht werden können.

EP-M1: Qualifizierung Managementpraxis

EP-M2: Rechte und Pflichten eines Soloselbständigen

EP-M3: BWA richtig lesen und besser verstehen

EP-M4: Kennzahlen im Unternehmen

EP-M5: Der Weg zum erfolgreichen Geschäftsmodell

EP-M6: Kompetenz stärken - persönlich wachsen

M1 Qualifizierung Managementpraxis

Sie erhalten eine Vertiefung und Intensivierung der wichtigsten Aspekte der Unternehmensführung und des Finanzmanagements. Das vorhandene betriebswirtschaftliche Wissen wird durch die Analyse der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage Ihres Unternehmens anhand des eigenen Jahresabschlusses sehr praxisorientiert ausgebaut. Auf dieser Basis werden mögliche strategische Handlungsalternativen im Unternehmen entwickelt. Dann folgt eine Intensivierung der strategischen Aspekte unter Beachtung moderner Wettbewerbs- und Wachstumsstrategien.

Vertiefungswissen Rechnungswesen und Controlling in der Praxis

- Kurze Wiederholung Jahresabschluss mit Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.
- Grundlagen und Instrumente der wertorientierten Unternehmensführung.
- Kennzahlen
- Definition und Herleitung der Cashflow-Größen.

Praxisnahe BWA- & Bilanz-Analyse des eigenen Unternehmens

- Wiederholung und Erweiterung der Bilanzkennzahlen.
- Bilanzanalyse anhand der eigenen Gesellschaft.
- Ableitung von Aktivitäten.
- Entwicklung einer eigenen Scorecard.
- Nachhaltigkeitsorientierung.

Wachstumsstrategien und (digitale) Geschäftsmodelle

- Instrumente des Business Developments und Verdrängungswettbewerbs.
- Nutzenführerschaft aus Produkt- und Marktinnovationen

Optimale Instrumente für die moderne Unternehmensführung

- Praxisorientierte Methoden zur Entwicklung von Innovationen.
- Identifikation und Überwindung von Barrieren im Veränderungsmanagement.
- Mechanismen zur Steuerung agiler Strukturen.

Rahmenbedingungen

Lernumgebung	Online und/oder Präsenz
Aufwand	1 Seminartag

M2 Rechte und Pflichten eines Soloselbständigen

Als Soloselbständiger sind Sie neben den herausfordernden Aufgaben auch enormen Haftungsrisiken ausgesetzt.

Sie bekommen einen Einblick in die rechtlichen Rahmenbedingungen und Verpflichtungen, die Soloselbständige in ihrer beruflichen Tätigkeit beachten sollten.

- **Grundlagen der Selbstständigkeit:** Eine Einführung in die rechtlichen Grundlagen und Definitionen für Soloselbständige.
- **Unternehmensformen:** Überblick über verschiedene Unternehmensformen für Soloselbständige und deren Auswirkungen auf Rechte und Pflichten.
- **Steuerliche Aspekte:** Praktische Tipps und Ratschläge zur steuerlichen Gestaltung, inklusive Umsatzsteuer, Einkommensteuer und Buchführungspflichten.
- **Vertragsrecht:** Analyse von Verträgen, Verhandlungstechniken und rechtliche Absicherung im Geschäftsalltag.
- **Sozialversicherung und Krankenversicherung:** Informationen zu Pflichtversicherungen und möglichen Absicherungen im Bereich der Sozial- und Krankenversicherung.
- **Arbeitsrechtliche Fragestellungen:** Arbeitsverträge, Honorarvereinbarungen und Schutzmaßnahmen für Soloselbständige im Arbeitskontext.
- **Haftung und Risikomanagement:** Praktische Hinweise zur Haftungsbegrenzung und Risikominimierung in der Selbstständigkeit.
- **Fallbeispiele und Erfahrungsaustausch:** Diskussion von realen Fällen, Erfahrungsaustausch und praktische Umsetzung der erworbenen Kenntnisse.

Rahmenbedingungen

Lernumgebung
Aufwand

Online und/oder Präsenz
1 Seminartag

M3 Betriebswirtschaftliche Auswertungen richtig lesen und besser verstehen

Es ist durchaus üblich, dass wir, auch ohne detaillierte Kenntnisse im Bereich Rechnungswesen, anhand von Bilanzen (Jahresabschlüssen) die wirtschaftliche Lage von Unternehmen einschätzen und möglicherweise sogar eine Risikoeinschätzung vornehmen müssen. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass umfangreiche Spielräume bei der Bilanzierung die Aussagekraft der Zahlen oft stark einschränken können. Um besser "zwischen den Zeilen zu lesen" und auf Augenhöhe zu diskutieren, ist es hilfreich, wichtige Analysefaktoren praxisnah zu erkennen, zu interpretieren und für eine umfassende Bewertung des Unternehmens differenziert zu bewerten.

Informationen aus dem Jahresabschluss und dem Lagebericht

- Der Jahresabschluss: Grundstrukturen und allgemeine Aussagekraft
- Die Bilanz: Aufbau, Inhalt und Ergebnisrechnung - Fallbeispiele
- Vergleich der Jahresabschlüsse von Kapital- und Personengesellschaften
- Zunehmende Bedeutung der verbalen Berichterstattung: Kerninhalte und Aussagen von Anhang und Lagebericht.
- Drohende Unternehmenskrisen: Hinweise im Jahresabschluss
- Kontinuität der Bilanzstruktur: Aussagekraft eines mehrjährigen Bilanz- und GuV-Vergleichs

Bilanzpolitische Ziele, Maßnahmen und Gestaltungsspielräume

- Konkurrierende Auswirkungen bilanzpolitischer Ziele
- Bilanzpolitisches Gestaltungspotenzial
- Sachverhaltsgestaltende Maßnahmen und Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte
- Ausschöpfung von Ermessensspielräumen

Grundlagen der Bilanzanalyse

- Qualitative und quantitative Analysearten
- Analysekriterien und Analyseschwerpunkte: worauf schauen Banken und Kreditversicherer?
- Kennzahlenanalyse am Praxisbeispiel

Kennzahlenanalyse eines Jahresabschlusses am Fallbeispiel

- Grundsätze der Kennzahlenermittlung
- Detaillierte Berechnung ausgesuchter Kennziffern
- Aussage und Interpretation der Berechnungsergebnisse
- Gestaltungsmöglichkeiten zur gezielten Verbesserung der Kennzahlen

Cashflow- und Kapitalflussrechnung

- Analyse der langfristigen Liquiditätssituation an Fallbeispielen
- Cashflow-Analyse: Aufbau und Aussagekraft

Der BWA- & Bilanz-Schnelltest

- Mit wenigen Kennziffern zum Erfolg
- Schnelltest-Notenskala

Rahmenbedingungen

Lernumgebung

Online und/oder Präsenz

Aufwand

1 Seminartag

M4 Kennzahlen im Unternehmen

Für Soloselbständige sind aussagefähige Kennzahlen, auch bekannt als KPIs, von großer Bedeutung. Diese helfen Managern dabei, Ziele festzulegen, zu verfolgen und fundierte Entscheidungen zu treffen. Neben dem Wissen über die Aufbereitung und Darstellung dieser Daten ist auch die richtige Interpretation entscheidend. In diesem Modul werden Ihnen praktische Kenntnisse vermittelt, um Kennzahlen für Ihr Unternehmen zu ermitteln, zu analysieren und zu interpretieren. Sie können das erlernte Know-how direkt in Ihrer täglichen Arbeit anwenden.

Kennzahlen und Aussagekraft

- Was sagen Kennzahlen aus?
- Ermittlung von Kennzahlen
- Einsatz und Grenzen von Kennzahlen
- Überblick über die Top-Kennzahlen
- Finanzielle und nichtfinanzielle Kennzahlen
- Vergangenheits-, Zukunfts- oder Zeitpunktbeleuchtung
- Kennzahlen als Frühwarnindikatoren
- Kennzahlensysteme und -steckbriefe

Finanzielle Kennzahlen

- Top-Bilanzkennzahlen: Vermögens-, Finanz- und Ertragsstruktur u.a.
- Rentabilitäten
- Gewinnbegriffe
- Cashflow und Liquiditätskennzahlen.
- Analyse und Kennzahlenvergleich
- Business Case: Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

Nichtfinanzielle Kennzahlen

- Produktivitätsbetrachtungen
- Prozesskennzahlen, Qualitätskennzahlen, Kennzahlen zur Kundenzufriedenheit, Personalkennzahlen etc.
- Bereichskennzahlen: Vertrieb, Personal, Produktion u.a.

Strategieüberwachung mit Kennzahlen

- Balanced Scorecard
- SWOT- und Portfolio-Analyse
- Messung der strategischen Zielerreichung

Auswirkung von Kennzahlen

- Aussagekraft und Wirkung von Kennzahlen, Interpretation
- Kommunikation über Kennzahlen

Kennzahlen und Reporting

- Reportingsysteme, MIS (Management Informationssysteme)
- Informationsquellen für die Kennzahlenermittlung

Rahmenbedingungen

Lernumgebung	Online und/oder Präsenz
Aufwand	1 Seminartag

M5 Der Weg zum erfolgreichen Geschäftsmodell

Die richtige Strategie ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Soloselbständigen. Deswegen ist dieses Modul mit zwei Tagen konzipiert.

Die Mewes Methode ist ein Unternehmensentwicklungsmodell, das Ihnen in diesem Seminar vorgestellt wird. Sie lernen, wie Sie diese Methode anwenden können, um Ihr Unternehmen weiterzuentwickeln. Ein weiteres Modell, das behandelt wird, ist die Gemeinwohlbilanz als Unternehmensentwicklungsmodell. Sie erfahren, wie Sie die Gemeinwohlbilanz nutzen können, um Ihr Unternehmen nachhaltiger und gesellschaftlich verantwortungsvoller zu gestalten. Neben theoretischen Grundlagen werden Ihnen auch Fallbeispiele aus der Unternehmenspraxis präsentiert, um Ihnen einen praxisnahen Einblick zu geben. Darüber hinaus lernen Sie, wie das Geschäftsmodell in den Strategieprozess integriert werden kann und wie Sie die Strategie erfolgreich im Unternehmen umsetzen können.

Einführung in die MEWES Strategie

Die MEWES Strategie für Soloselbständige bietet einen praxisorientierten Leitfaden für Einzelunternehmerinnen und -unternehmer, die ihre Selbstständigkeit strategisch und effektiv gestalten möchten. Die MEWES Strategie ist ein bewährtes Konzept, das darauf abzielt, individuelle Potenziale zu erkennen, Ressourcen optimal zu nutzen und mittel- langfristig nachhaltigen unternehmerischen Erfolg zu erzielen.

In diesem Modul werden die Grundlagen der MEWES Strategie vermittelt und ein Verständnis für die Kernprinzipien und Elemente der MEWES Strategie, die auf eine ganzheitliche Betrachtung der Selbstständigkeit abzielen, aufgebaut.

Einführung in die Gemeinwohlbilanz als erfolgreiches Unternehmensentwicklungskonzept

Die Gemeinwohlbilanz ist ein faszinierendes und ein innovatives Konzept für nachhaltige Unternehmensentwicklung. Die Gemeinwohlbilanz geht über traditionelle Geschäftskennzahlen hinaus und fokussiert sich auf ethische Werte, soziale Verantwortung und ökologische Nachhaltigkeit als entscheidende Erfolgsfaktoren für Unternehmen.

Sie erhalten einen Einblick in die Gemeinwohlökonomie und ein tiefes Verständnis für die Prinzipien und Ziele der Gemeinwohlökonomie als Basis für eine werteorientierte Unternehmensführung. Anschaulich wird die Thematik durch reale Fallbeispielen im Unternehmenskontext.

Rahmenbedingungen

Lernumgebung	Online und/oder Präsenz
Aufwand	2 Seminartage

M6 Kompetenzen stärken - persönlich wachsen

Das Selbst- und Zeitmanagement ist ein weiterer Schlüssel zum Erfolg für Soloselbständige. Dabei ist es wichtig, alle Einflussfaktoren wie familiäre, berufliche Aspekte und persönliche Anforderungen zu berücksichtigen. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über verschiedene Methoden des Selbst- und Zeitmanagements, insbesondere die Methoden "Getting Things Done" und "Insight Analyse". Diese werden Ihnen helfen, effektiver zu arbeiten und Ihre Aufgaben besser zu organisieren.

Selbst- und Zeitmanagement

- Prioritätensetzung
- Den Tagesablauf mit dem eigenen Rhythmus koppeln
- Selbstmanagement-Methode „Getting Things Done“
- Sich selbst verstehen mit der „Insight Analyse“

Vertiefungsgespräche

- Finden Sie im vertiefenden Gespräch Ihre ganz persönlichen Herausforderungen und Methoden zu deren Überwindung

Rahmenbedingungen

Lernumgebung	Online und/oder Präsenz
Aufwand	2 Seminartag

Gruppengröße:

Das Erfolgsprogramm findet ab zwei Teilnehmer ab und die Gruppengröße ist bei 8 Teilnehmern begrenzt.

Anbieter:

Fair Schulungszentrum GmbH, Brühlwiesen 10, 71717 Beilstein

web: www.fair-schulungszentrum.de

E-Mail: info@fair-schulungszentrum.de

Der Anbieter ist nach AZAV zertifiziert.

Zeit & Ort:

Das Erfolgsprogramm findet online und/oder in Präsenz in Erfurt statt.

Aufwand & Kosten für das Komplettpaket:

6 Module in 8 Seminartagen

Kosten: 4.992 EUR zzgl. der gesetzlichen Ust.

WICHTIG:

Die Module können nicht einzeln gebucht werden.