




bottrop.

BERATUNGS- & WORKSHOP-ANGEBOT 2017
für Existenzgründer/innen und Jungunternehmer/innen

Das STARTERCENTER Bottrop ist die erste Anlaufstelle für alle Fragen rund um die Existenzgründung und -festigung. Es liegt in der Trägerschaft der Stadt Bottrop und ist einer von insgesamt fünf Akteuren im STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe.

Angebote und Dienstleistungen

- Erste Informationen zur Unternehmensgründung und -festigung
- Bereitstellung von Broschüren und Informationsmaterialien
- Individuelle Beratungsgespräche
- Veranstaltungen zum Thema „Berufliche Selbstständigkeit“ in Form von Workshops, Seminaren, Beratungssprechtagen
- Hilfestellung in der Unternehmensgründungs- oder -festigungsphase
- Kontaktstelle zur Beantragung von Beratungskostenzuschüssen
- Antragsstelle für das öffentliche Kreditprogramm „NRW/EU.Mikrodarlehen“
- Regionaler und überregionaler Wegweiser zu Partnerorganisationen und Akteuren

- 
- SEMINAR 1** Wie komme ich zu meinem Geld? Forderungsausfälle vermeiden
 - SEMINAR 2** Als Freiberufler/in selbstständig werden
 - SEMINAR 3** Jetzt bekomme ich mehr Aufträge - Erfolg durch professionelle Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen
 - SEMINAR 4** Steuerliche Grundlagen für Unternehmen: Umsatz- und Einkommensteuer
 - SEMINAR 5** Verhandlungsstark - Wie Sie erfolgreich mit Kunden verhandeln
 - SEMINAR 6** Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit
 - SEMINAR 7** Nebenberufliche Selbstständigkeit/Selbstständig auf Teilzeitbasis
 - SEMINAR 8** Existenzgründung im Bereich sozialer Dienstleistungen, Gesundheit und Wellness
 - SEMINAR 9** Der Weg in die Unternehmensgründung
 - SEMINAR 10** Mehr als Werbung ... Marketing für junge Unternehmen!

Gründerwoche Deutschland

Ausgewählte Internetadressen



SEMINAR 1

Wie komme ich
zu meinem Geld?
Forderungsausfälle
vermeiden

REFERENTIN

Beate Czarnetzki
Inkassodienstleisterin,
Gelsenkirchen

DATUM

Dienstag | 31.01.2017

UHRZEIT

09.00 - 13.00 Uhr

GEBÜHR

keine

75 % aller Insolvenzen werden durch Forderungsausfälle verursacht. Grund genug, sich mit dem Thema Forderungsmanagement zu beschäftigen? Nur frühzeitiges Handeln bietet die Chance, noch zu seinem Geld zu kommen. Was nutzt ein Kunde, der nicht zahlt?

Sind die Ängste bei der Forderungsbeibringung Luxus? Ist das ein Luxus, den sich Unternehmer leisten können? Wie gehe ich mit diesem Thema um und worauf muss ich achten?

Themen im Einzelnen

- Rechnungserfordernisse
- Grundzüge des Mahnwesens und des Forderungsmanagements im Unternehmen
- Vorgerichtliches Inkasso
- Gerichtliche Mahnverfahren
- Vollstreckungstitel
- Pfändungsmöglichkeiten



SEMINAR 2



Als Freiberufler/in
selbstständig werden

REFERENT

Martin Schulte

Dipl.-Betriebswirt,
Unternehmensberater,
Bochum

DATUM

Dienstag | 21.02.2017

UHRZEIT

09.00 - 16.00 Uhr

GEBÜHR

keine

Eine besondere Stellung unter den Selbstständigen haben die Berufsgruppen, die gemäß Steuerrecht zu den Freiberuflern zählen. Wenn auch Sie dazu gehören, Sie sich also als Angehörige/r der Ingenieur- oder Gesundheitsberufe, als Künstler/in, Designer/in, Pädagoge/in, Journalist/in oder in einem sonstigen freien Beruf selbstständig machen wollen, dann ist dieses Gründungsseminar speziell auf Ihre Fragen ausgerichtet.

Themen im Einzelnen

- Bewertung des wirtschaftlichen Risikos der Selbstständigkeit
- Die Freiberuflichkeit im Steuerrecht
- Die Rechtsformen für die freien Berufe
- Das Angebots- und Leistungsprofil unter Berücksichtigung des Wettbewerbs
- Umsatz- und Erfolgsplanung
- Risikoversorge und Alterssicherung
- Honorar- und Preiskalkulation

SEMINAR 3

Neue Aufträge sind das Lebenselixier eines jeden Unternehmens. Ein professionell vorbereitetes und geführtes Verkaufsgespräch ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor zur erfolgreichen Gewinnung von Kunden und zur Durchsetzung der Preisforderungen. Daher sollten Sie hier möglichst wenig dem Zufall überlassen und durch entsprechende Gestaltung die Verhandlungen aktiv steuern.

Ein perfektes Verkaufsgespräch benötigt eine gute Vorbereitung; Gesprächseinstieg, -führung und -abschluss sollten sinnvoll strukturiert sein. Es kommt darauf an, Emotionalität zum Kunden herzustellen, die Bedürfnisse zu erkennen und die eigene Argumentation entsprechend auszurichten.

In diesem Seminar lernen Sie, Verhandlungen zielorientiert und erfolgreich zu führen sowie auskömmliche Preisabschlüsse zu erreichen. Sie erhalten u. a. Antworten auf folgende Fragestellungen: Wie bereite ich Verkaufsgespräche effizient vor? Was ist für den Einstieg, den Gesprächsverlauf und für die Abschlussphase zu beachten? Wie erfahre ich die Kaufmotive des Kunden? Wie begegne ich Einwänden souverän? Wie setze ich gute und auskömmliche Preise durch? Praxisbeispiele runden den Seminarinhalt ab.

Schwerpunkte

- Professionelle Vorbereitung von Verkaufsverhandlungen und Preisgesprächen
- Eigenmotivation - Die richtige innere Einstellung
- Schaffung einer emotionalen Gesprächsatmosphäre
- Analyse von Kundennutzen und Kaufmotiven
- Gesprächseinstieg, -führung und -abschluss
- Methoden der Einwandbehandlung
- Preisverhandlungen erfolgreich führen
 - Strategien für erfolgreiche Verhandlungen
 - Preisdruck begegnen
 - Vermeidung von Fehlern in Preisgesprächen
- Nachbereitung von Verkaufs- und Preisverhandlungen



Jetzt bekomme ich mehr Aufträge – Erfolg durch professionelle Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen

REFERENT

Bernd Schulz

Dipl.-Ökonom,
Unternehmensberater
mit den Schwerpunkten
Unternehmensführung, Preismanagement und -gespräche, Kostenrechnung, Controlling
sowie Gründungsberatung
Dozent, Haltern am See

DATUM

Dienstag | 28.03.2017

UHRZEIT

09.00 - 16.00 Uhr

GEBÜHR

keine



SEMINAR 4

Steuerliche Grundlagen für Unternehmen: Umsatz- und Einkommensteuer

REFERENT

Henning Hausmann
Steuerberater, LL.M., Bottrop

DATUM

Dienstag | 25.04.2017

UHRZEIT

09.00 - 13.00 Uhr

GEBÜHR

keine

Ihre Steuerpflicht als Selbstständige/r fängt mit dem Fragebogen des Finanzamtes an. Sie erhalten ihn bei der Anmeldung eines Gewerbes oder direkt beim Finanzamt. In diesem Seminar begleiten wir Sie durch diesen Fragebogen (incl. Fallbeispiele) und geben Erläuterungen und Hinweise.

Themen im Einzelnen

- Gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit
- Aufzeichnungen/Gewinnermittlung
- Betriebsausgaben/Betriebseinnahmen
- Privatentnahmen
- Allgemeines zu Zahlungsfristen
- Lastschrift-Einzugsverfahren
- Einkommensteuer
- Gewerbesteuer
- Umsatzsteuer
- Lohn- und Kirchensteuer
- Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten
- Gewinnermittlung
- Broschüren-Tipps und nützliche Adressen



SEMINAR 5

**Verhandlungsstark –
Wie Sie erfolgreich mit
Kunden verhandeln**

REFERENT

Mark Pilz
Rechtsanwalt,
Bottrop
Executive Coaching &
Wirtschaftsmediation

DATUM

Dienstag | 23.05.2017

UHRZEIT

09.00 - 13.00 Uhr

GEBÜHR

keine

Als Unternehmerin oder Unternehmer hat man tagtäglich Verhandlungen zu führen: mit Auftraggebern und Kunden, mit Lieferanten, mit Banken, beim Abschluss eines Vertrages und vielen anderen Gelegenheiten.

In all diesen Situationen ist es wichtig, seine eigenen Interessen durchzusetzen, um seine Ziele zu erreichen.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Sache richtig vertreten. Sie lernen, wie Verhandlungen geführt werden und welche Tools dabei nützlich sein können.



SEMINAR 6



Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit

REFERENT

Markus Tewes

Dipl.-Kaufmann,
Unternehmensberater,
Bottrop

DATUM

Dienstag | 27.06.2017

UHRZEIT

09.00 - 16.00 Uhr

GEBÜHR

keine

Das Seminar weist Ihnen den Weg in die Selbstständigkeit. Von den ersten notwendigen Schritten, dem Kontakt mit Behörden bis hin zum aussagekräftigen Business-Plan.

Angesprochen werden sowohl die Wahl der Rechtsform, die Organisation des Unternehmens sowie die Finanzierung. Des Weiteren gewährt das Seminar einen Überblick zu den Grundlagen der Finanzbuchhaltung. Freuen Sie sich auf einen praxisorientierten Workshop.

Themen im Einzelnen

- die ersten Schritte
- die Geschäftsidee
- das Unternehmenskonzept
- die Planungsrechnung
- die Privatausgaben
- der notwendige Kapitalbedarf
- die Finanzierung



SEMINAR 7

Nebenberufliche Selbstständigkeit/ Selbstständig auf Teilzeitbasis

REFERENT

Markus Tewes
Dipl.-Kaufmann,
Unternehmensberater, Bottrop

DATUM

Donnerstag | 28.09.2017

UHRZEIT

09.00 - 14.00 Uhr

GEBÜHR

keine

Die Gründung im Nebenerwerb bietet begleitend zu einer bestehenden Berufstätigkeit oder als Start aus der Arbeitslosigkeit neue berufliche Chancen.

Die Startbedingungen ähneln denen einer hauptberuflichen Selbstständigkeit, jedoch gibt es Unterschiede, die es zu berücksichtigen gilt. Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über die Besonderheiten und Probleme einer Teilzeitgründung und zeigt Lösungen auf.

Themen im Einzelnen

- Wichtige Grundlagen der nebenberuflichen Selbstständigkeit
- Organisatorische Grundlagen
- Vereinbarkeit mit der Hauptbeschäftigung
- Nutzung der Wohnung für die Selbstständigkeit
- Sozialversicherung (z. B. Renten- und Krankenversicherung)
- Finanz- und Gewerbeamt
- Hilfreiche und notwendige Partner



SEMINAR 8

Existenzgründung im Bereich sozialer Dienstleistungen, Gesundheit und Wellness

REFERENTIN

Eva-Maria Siuda
Unternehmensberaterin,
Gelsenkirchen

DATUM

Dienstag | 17.10.2017

UHRZEIT

09.00 - 16.00 Uhr

GEBÜHR

keine

Personenbezogene Dienstleistungen im Bereich Soziales, Gesundheit und Wellness bilden aufgrund demografischer Veränderungen und gesellschaftlichen Wertewandels einen wachsenden Markt.

Dieses Seminar bietet eine erste Orientierung für Menschen, die sich im Bereich sozialer Dienstleistungen, Gesundheit und Wellness selbstständig machen wollen. Es weist Chancen und Potenziale auf, stellt aber auch die Anforderungen und Risiken dar.

Themen im Einzelnen

- Gesetzliche Rahmenbedingungen hinsichtlich Zulassung und Finanzierung sozialer Dienstleistungen
- Abgrenzung von heilkundlicher und nicht heilkundlicher Tätigkeit
- Werbung: Was ist erlaubt, was verboten?
- Freiberufliche und gewerbliche Tätigkeiten
- Kooperationen und Gesellschaftsformen
- Sozialversicherungen und Steuern für soziale Dienstleister
- Preisgestaltung und Preiskalkulation
- Fördermöglichkeiten und Finanzierungshilfen
- Bausteine eines Unternehmenskonzeptes



SEMINAR 9



Der Weg in die Unternehmensgründung

REFERENT

Axel Stauffenberg
Bankfachwirt,
Unternehmensberater, Bottrop

DATUM

Dienstag | 14.11.2017

UHRZEIT

09.00 - 16.00 Uhr

GEBÜHR

keine

Der Weg in die „Herausforderung Selbstständigkeit“ will wohl überlegt sein. Um die richtigen Entscheidungen treffen zu können ist eine sorgfältige Planung und Vorbereitung unerlässlich. Im Rahmen des Seminars werden Ihnen die Grundlageninformationen zum Thema Unternehmensgründung vermittelt.

Themen im Einzelnen

- Die ersten Schritte
- Die Geschäftsidee
- Das Unternehmenskonzept
- Die Planungsrechnungen
- Die Privatausgaben
- Der notwendige Kapitalbedarf
- Die Finanzierung
- Die Unternehmenssteuern



SEMINAR 10

**Mehr als Werbung ...
Marketing für junge
Unternehmen!**

REFERENTIN

Birgit Mordhorst

Dipl.-Kauffrau,
B3-Beyrow Business Beratung,
Gelsenkirchen

DATUM

Dienstag | 12.12.2017

UHRZEIT

09.00 - 16.00 Uhr

GEBÜHR

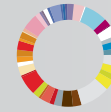
keine

Dass es nicht ausreichend ist Flyer zu erstellen und diese im Unternehmensumfeld zu verteilen ist zwischenzeitlich sicherlich allen Selbstständigen bekannt. Doch es stellt sich immer wieder die Frage wie viel Marketing ein Unternehmen benötigt und natürlich auch welche Maßnahmen für welches Unternehmen effektiv sind. Immer wieder auch die Frage nach Social Media. Welche klassischen und neuen Instrumente gibt es und sind diese für alle Unternehmen geeignet? Bringt „Corporate Social Responsibility“ (CSR) bzw. die unternehmerische Sozialverantwortung das Unternehmen weiter?

Diese und viele andere Fragen stehen am Seminartag im Fokus. Anhand von Beispielen und Übungen werden verschiedene Möglichkeiten aufgezeigt, Kunden zu gewinnen und zu binden.

Weitere Inhalte

- Bedeutung des Unternehmensprofils
- Maßnahmen-Mix
- Regeln für die Kundengewinnung
- Phasen im Kundenkontakt



Gründerwoche
Deutschland

Karriere als Unternehmerin oder Unternehmer?

Obwohl gerade kleine und mittlere Unternehmen eine herausragende Rolle für den Wirtschaftsstandort Deutschland spielen, ist die berufliche Selbstständigkeit für viele Menschen keine selbstverständliche Perspektive. Die **Gründerwoche Deutschland** möchte das ändern. Die bundesweite Aktionswoche unter Federführung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) möchte dem Gründergeist auf die Sprünge helfen.

Als Teil der internationalen Global Entrepreneurship Week findet die nächste Gründerwoche Deutschland vom 13. - 19. November 2017 statt. Es geht darum, innovative und kreative Ideen umzusetzen, mehr über die berufliche Selbstständigkeit zu erfahren oder auch ein Start-up zu gründen.

Unter dem Dach der Gründerwoche werden in Deutschland voraussichtlich über 900 Partner jede Menge informativer Veranstaltungen wie Workshops, Seminare und Wettbewerbe anbieten. Zu den Partnern zählen u. a. STARTERCENTER, Bildungseinrichtungen, Kammern, Kommunen, Unternehmen.

Alle Veranstaltungen in der
Gründerwoche vom

13. - 19. November 2017

sind unter

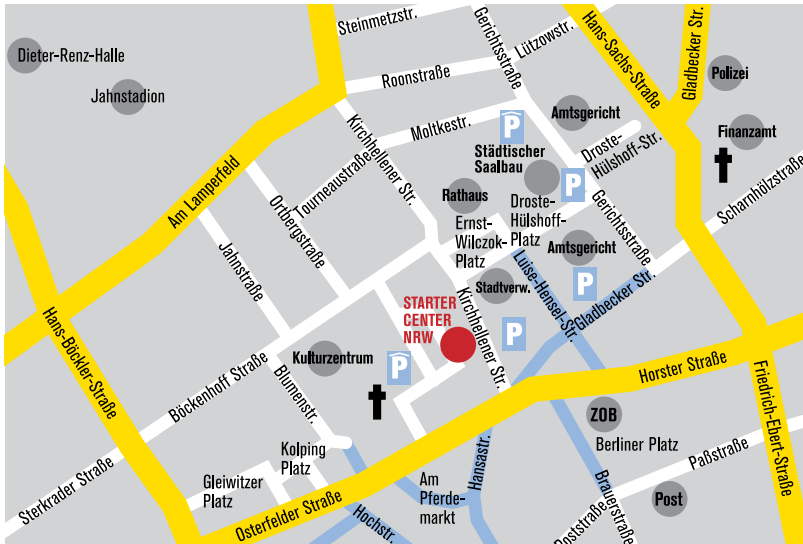
www.gruenderwoche.de

zu finden.

Das STARTERCENTER Bottrop
ist seit 2010 Partner der
Gründerwoche Deutschland.

Ausgewählte Internetadressen

www.startercenter.nrw.de	Informationsportal der STARTERCENTER NRW
www.fm.nrw.de	Finanzministerium NRW – Formulare, Broschüren und mehr
www.bmwi.de	Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (z. B. die Broschüre „Starthilfe - Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit“)
www.existenzgruender.de	Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi)
www.bottrop.de	Offizielles Stadtportal zur Behördensuche und mehr
www.kfw.de	Kreditförderprogramme und Zuschüsse der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
www.bafa.de	Beratungsförderungen über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
www.nrwbank.de	Kreditförderprogramme und Zuschüsse der NRW Bank
www.bb-nrw.de	Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW
www.nexxt.org	Initiative Unternehmensnachfolge
www.ifb.uni-erlangen.de	Informationsportal für freie Berufe – Institut für Freie Berufe Universität Erlangen
www.dguv.de	Informationen zur gesetzlichen Unfallversicherung – Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV)



Ansprechpartner/in

Carla Heßling

Telefon 0 20 41-70 47 82

E-Mail carla.hessling@bottrop.de

Michael Liedmann

Telefon 0 20 41-70 47 81

E-Mail michael.liedmann@bottrop.de

Beratungs- und Veranstaltungsort:

STARTERCENTER NRW Bottrop · Kirchhellener Straße 12 · 46236 Bottrop
startercenter@bottrop.de · www.bottrop.de/startercenter

bottrop.

