

## Details zur „Akademie für Gründerinnen“

Regionfemme ist ein von der EU gefördertes Projekt für Unternehmerinnen und Gründerinnen im Programm zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit Slowakei-Österreich ([www.sk-at.eu](http://www.sk-at.eu)). Regionfemme hat es sich auch zum Ziel gesetzt, einen Lehrgang für Gründerinnen zu entwickeln. Dafür wird 2011 noch ein kostenloser Pilotdurchgang abgehalten.

**Was müssen Sie als Interessentin erfüllen, um an diesem kostenlosen Lehrgang teilzunehmen?**  
Die Akademie richtet sich an Frauen, die beabsichtigen ein Unternehmen zu gründen und damit Mitglied der Wirtschaftskammer Wien zu werden.

## Wie können Sie sich zur „Akademie für Gründerinnen“ anmelden?

Im Vorfeld des Lehrgangs wird ein Aufnahmegespräch geführt, um Sie kennen zu lernen und Ihnen Informationen über Inhalt, Organisation und Ablauf der Akademie zu geben. Wir wollen auch Ihre Erwartungen an die Akademie und Ihre beruflichen Ziele kennen lernen.

Sie senden uns Ihr Anmeldeprofil und werden dann von uns zum Aufnahmegespräch eingeladen.

**ACHTUNG:** Die nächsten Aufnahmegespräche für den dritten Pilotlehrgang finden ausnahmslos am 16. Dezember 2010 (ab 14 Uhr) statt.

## Lehreinheiten und Termine

### Modul 1

Businessplan	Beatrice Seum	14.01.11, 15:00 bis 20:00 Uhr
Einnahmen und Ausgaben verwalten	Nathalie Prybila	15.01.11, 09:00 bis 14:00 Uhr
Gruppencoaching	Beatrice Seum	03.02.11, 18:00 bis 20:00 Uhr
Gruppencoaching	Nathalie Prybila	27.01.11, 18:00 bis 20:00 Uhr
Sondercoaching „Förderungen“	Nathalie Prybila	17.02.11, 18:00 bis 20:00 Uhr

### Modul2

Kooperation & Networking	Hedwig Schnabel	25.02.11, 15:00 bis 20:00 Uhr
Marketing	Dagmar Linde	26.02.11, 15:00 bis 20:00 Uhr
Gruppencoaching	Beatrice Seum	10.03.11, 18:00 bis 20:00 Uhr
Gruppencoaching	Hedwig Schnabel	17.03.11, 18:00 bis 20:00 Uhr

### Modul3

Work-Life-Balance	Hedwig Schnabel	25.03.11, 15:00 bis 20:00 Uhr
Frauen verkaufen anders	Beatrice Seum	26.03.11, 09:00 bis 14:00 Uhr
Gruppencoaching	Hedwig Schnabel	07.04.11, 18:00 bis 20:00 Uhr
Gruppencoaching	Beatrice Seum	14.04.11, 18:00 bis 20:00 Uhr

**Abschlussprüfung: 29.04.11 ab 16:00 Uhr**

## Prüfung

Es besteht die Möglichkeit, die Akademie für Gründerinnen mit einer Prüfung abzuschließen. Bei positiver Absolvierung der Abschlusspräsentation sowie einer 75%igen Anwesenheit während des Kurses erhalten Sie ein Zertifikat.

## Ablauf der Prüfung

Im Rahmen der Abschlussprüfung werden Sie ein von Ihnen ausgearbeitetes Thema präsentieren und gegenüber der Prüfungskommission inhaltlich verteidigen. Im Anschluss erfolgt ein Fachgespräch mit Fragen zum Prüfungsthema und zum Kurs

Liebe Gründerin!

Die Akademie für Gründerinnen bietet Ihnen die Vermittlung der wichtigsten Strategien professioneller Unternehmensführung. Neben theoretischem Wissen wird großer Wert auf die Anwendung im Alltag gelegt. Gruppencoachings helfen Ihnen Gelerntes in die Praxis umzusetzen und somit Ihr eigenes Unternehmen zu entwickeln.

## Modul 1

### 1. Der Businessplan

Dieses Seminar zielt darauf ab Sie mit der strategischen Unternehmensführung vertraut zu machen - mit der optimalen Strategie sichern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens!

#### Das Training

- Erstellung und Überprüfung des Businessplans
- Werkzeuge zur Unternehmenssteuerung
- Preisgestaltung und Preiskalkulation

### 2. Einnahmen und Ausgaben verwalten

Ein-Frau-Unternehmen reichen meist ganz einfache Aufzeichnungen um den betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Anforderungen zu genügen. Diese Aufzeichnungen selbst zu führen hilft Kosten zu sparen und den Überblick über die finanzielle Situation des eigenen Unternehmens zu behalten. Auch Steuererklärungen selbst zu erstellen ist in Wahrheit einfacher als frau denkt!

#### Das Training

- Welche Aufzeichnungen muss ich führen?
- Wie erfolgt der Abschluss am Jahresende?
- Praktischer Umgang mit Steuererklärungen
- Ein kurzer Überblick über die wichtigsten Förderungen

## Modul 2

### 1. Kooperation und Networking

Wer beruflich erfolgreich sein will, ist auf gute Kontakte angewiesen. Dennoch fällt es vielen Frauen schwer auf andere zuzugehen oder einmal geknüpfte Kontakte sinnvoll und dauerhaft zu nutzen

#### Das Training

- Netzwerke für den Geschäftserfolg
- Erstellen einer Netzwerkmatrix zur Nutzenbewertung
- Rechtliche Grundlage bei Networking und Kooperationsverträgen
- Geeignete KooperationspartnerInnen erkennen für eine gemeinsame Vermarktung

## 2. Marketing

Um als Ein-Frau Unternehmen erfolgreich zu sein, müssen Sie den Markt genau im Auge behalten, d.h. Sie müssen Angebote, Kunden, Konkurrenz und die Entwicklung der gesamten Branche beobachten. Darüber hinaus verfügen Gründerinnen oft nur über kleine Budgets für Werbe-aktivitäten. Nur - ohne Werbung keine Neukunden. Daher ist es unerlässlich Ihre Werbemaßnahmen genau zu planen um hohe Streuverluste zu vermeiden.

### Das Training

- Identifikation und Analyse der Kundengruppe
- Kundenorientierung
- Aufbau einer unverwechselbaren Identität (USP)
- Die Wirkung von Werbemaßnahmen
- Masterplan eigener Werbe- und Marketingmaßnahmen
- Was kann ich selbst, wo brauche ich Profis

## Modul 3

### 1. Zeit- und Selbstmanagement - Work-Life-Balance

Im heutigen Business sind diejenigen erfolgreich, die von sich selbst und Ihrem Tun überzeugt sind und das auch zeigen. Gerade in stressigen Zeiten ist es besonders wichtig, auf den Umgang mit den eigenen Ressourcen zu achten. Sie haben mehr Zeit als Sie denken - neugierig auf die dazugehörigen Strategien?

### Das Training

- Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
- Strukturieren - Planen - Kontrollieren - Delegieren
- Stressabbau - Umgang mit zeitlichen und energetischen Ressourcen
- Work-Life-Balance - Vereinbarkeit von Beruf und Familie

### 2. Frauen verkaufen anders!

Ein Großteil der Märkte, in denen wir tätig sind, ist gesättigt und es reichen Standardmethoden nicht mehr aus, den Kunden längerfristig zu gewinnen. Darüber hinaus wird der Konkurrenzdruck immer größer. Zeit also, darüber nachzudenken, was Kunden heutzutage von uns erwarten und für uns ergibt sich die Verpflichtung vor allem die „technische Seite“ des Verkaufens perfekt zu beherrschen.

### Das Training

- Überzeugungsmodelle in der Argumentation
- Erkennen von Kaufmotiven
- Ziel - Merkmal - Nutzen - Analyse
- Formulierungen in der Vorteilsargumentation
- Preisargumentation
- Abschlusstechniken
- Einwände positiv behandeln

Bitte senden Sie dieses Datenblatt ausgefüllt und unterschrieben an Frau in der Wirtschaft, Stubenring 8-10, 1010 Wien oder faxen Sie es an die Nummer 01/512 95 48-1426



## Anmeldeprofil „Akademie für Gründerinnen“

### 1. Kontaktdaten

Name:

(Zuname/Vorname/Titel)

---

Zusendeadresse:

---

Telefon/Email

---

Geburtsdatum

---

### 2. Berufliche Ausbildung, spezielle Weiterbildung

---

---

### 3. Welches Unternehmen möchten Sie gründen?

---

### 4. Welche Voraussetzungen bringen Sie für Ihr Unternehmen mit?

---

---

### 5. Wann möchten Sie Ihr Unternehmen gründen?

---

### 6. Sonstiges, was wir berücksichtigen sollten?

---

---

Unterschrift

Ort und Datum



EUROPEAN UNION  
European Regional  
Development Fund



creating the future

Programm zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit SLOWAKEI - ÖSTERREICH 2007-2013  
Program cezhranične spolupráce SLOVENSKÁ REPUBLIKA - RAKÚSKO 2007-2013