

ANMELDUNG

bitte über: **Unternehmerschule Lippstadt**
c/o Expertise-8 GmbH
Schillerstraße 5 · 59555 Lippstadt
oder info@expertise-8.de

Firma
Vor- u. Zuname
Straße / Nr.
PLZ / Ort
Telefon
EMail

Ort und Seminartage gemäß Lehrplan auf der Rückseite

Tagesablauf von 09:00 bis 16:00 Uhr

Teilnahmegebühr

250,00 EUR pro Teilnehmer / Tag zzgl. 20,00 EUR Verwaltungsgebühr zzgl. der gesetzlichen geltenden Mehrwertsteuer (Umsatzsteuer). Bei Einmalzahlung für 10 Seminartage entfällt die Verwaltungsgebühr. In der Gebühr sind das entsprechende Arbeitsmaterial sowie Getränke und Mittagssnacks enthalten.

Rechnung und Zahlung

Die Rechnungsstellung erfolgt durch die Expertise-8 GmbH, als Lizenznehmer des NIW-Institut e.V. zeitgerecht vor Beginn der Schulung. Der Rechnungsbetrag ist ohne Abzug bis drei Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung bei der Expertise-8 GmbH eingehend fällig.

Sonstiges

- Nur schriftliche Anmeldungen sind verbindlich.
- Bei Stornierung stellen wir 50% der Seminargebühren in Rechnung. Sollte die Expertise-8 GmbH das Seminar absagen, wird die Gebühr zu 100% erstattet.
- NIW-Dozenten verpflichten sich bzgl. der Teilnehmenden zur Diskretion gegenüber ihren Firmen.
- Jeder Teilnehmer trägt die volle Verantwortung für sich und seine Handlungen im Seminar und Seminargebäude. Für vom Teilnehmenden verursachte Schäden haftet der Teilnehmende selbst.

Mit meiner Unterschrift melde ich mich hiermit verbindlich an und erteile die Einwilligung gem. DSGVO, dass meine personen- und firmenbezogenen Angaben zur Bearbeitung, Verwaltung und zur Erledigung der mit der Teilnahme verbundenen Aufgaben verwendet werden dürfen.

für alle 10 Seminartage

für

.....
Ort/Datum Unterschrift/Stempel

UNTERNEHMERSCHULE NIW

NETZWERK INTEGRATIVE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG



UNTERNEHMERSCHULE LIPPSTADT

Schuljahr 2022



Ausgangsposition

Für Unternehmen ist es heute enorm wichtig die Sicherstellung ihres Markterfolges auf vielfältiger Weise herzustellen. Als Unternehmer obliegt Ihnen die Aufgabe, sich vom Wettbewerb durch Ihre Unternehmensführung positiv zu unterscheiden. Daher ist es wichtig, alle Bereiche des Unternehmertums gut zu kennen, um diese für ihr Unternehmen zu optimieren. Hier unterstützt Sie die **Unternehmerschule** mit einem vielfältigem / ganzheitlichem Seminar.

Netzwerk für integrative Wirtschaftsförderung (NIW)

„Integrative Wirtschaftsförderung ist ein eng verbundenes, wechselseitige Abhängigkeiten und unterschiedliche Aufgaben berücksichtigendes Gesamtsystem des Zusammenwirkens in einer Wirtschaftsformation“

Peter Müller, Bonn 2006

- *Sitz der Geschäftsstelle ist Bonn*
- *In Bonn unter der VR-Nr. 9477 eingetragener Verein ohne wirtschaftlichen Zweck*
- *seit 15 Jahren aktiv*
- *bisher weit über 1.000 Teilnehmer*

Lehrplan

- 10 Tage modular oder einzeln buchbar
- Schulungstage 1x monatlich samstags von 09:00 bis 16:00 Uhr
- Gruppenstärke max. 10 Teilnehmer
- Teilnehmer sind ausschließlich Unternehmer / Nachfolger / Gründer
- Schulleiter und Dozenten sind aus der Region mit entsprechender Berufserfahrung
- Betreuung auch außerhalb der Seminare möglich
- Qualitätssichernde Maßnahmen
- Seminargebühren inkl. Unterlagen und Verpflegung



NIW-INSTITUT FÜR INTEGRATIVE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG e.V.
Peter Müller · Witterschlicker Allee 305a · 53125 Bonn

Geschäftsführung Reg. Bez. Arnsberg

Expertise-8 GmbH · Schillerstraße 5 · 59555 Lippstadt
Telefon 02941 760 95-22 · www.unternehmerschule-lp.de

www.unternehmerschule-lp.de

In Kooperation mit



JEDEM UNTERNEHMER EINEN BUSINESSPLAN: Ein Thema an jedem Schultag – finalisiert am Tag 10!



MODUL EINS

FÜHRUNGSFÄHIGKEIT

Ich als Unternehmer	Tag 1
Zur Idee ein passender Unternehmer. Mein Umfeld mit „F“-Worten: Frau*, Familie, Feierabend, Freizeit. Zwischen Strategie und Tagesgeschäft. Die 80-Stunden Woche im Alltag.	Hartmut Befeldt 05.03.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)
*) Ein Mann geht hier auch, schreibt sich nur nicht mit „F“.	
Mein Geschäft	Tag 2
Was gehört zum Unternehmen und was organisiere ich? Das Büro darf nicht zur Falle werden! Ich brauche ZIELE, ZIELE, ZIELE. Sich um Plan B und C und Andere kümmern.	Stefan Klose 02.04.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)
Meine Leute und ich	Tag 3
Ich suche Anschluss – vom Erfolg ein Unternehmen mit Selbsthilfefecharakter zu führen. Personal, Motivation, Leistung, Kommunikation: Mach´ aus Hänschen einen Hans!	Hartmut Befeldt 30.04.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)

Weitere Informationen

- Kleine Unterrichtsgruppen mit max. 10 Teilnehmern
- Individuelle Aufgabenstellungen aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer ausdrücklich gewünscht
- Die Dozenten stehen als Ansprechpartner auch über die Schultage hinaus zur Verfügung
- Auch modul- und tageweise buchbar
- Änderungen und Abweichungen, die nach der Drucklegung entstehen, werden den Teilnehmern rechtzeitig bekanntgegeben.

MODUL ZWEI

LEISTUNGSFÄHIGKEIT

Leben ohne Finanzamt - undenkbar	Tag 4
Gesetzliche Vorschriften pflastern den Weg des Unternehmers. Verzweifeln oder Wegducken: Möglichkeiten zum Misserfolg. Ressourcenmanagement, BWA, Buchführung – das braucht es!	Hartmut Befeldt 21.05.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)
Planung mit und ohne alles	Tag 5
Vom Spiel mit Zahlen und Zusammenhängen. Kostenrechnung in 10 Minuten. 100 Wege zur Kontrolle. Eine schnelle Kalkulation.	Stefan Klose 11.06.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)
Es geht ums Geld	Tag 6
Was brauche ich, wie bekomme ich es? Hausbank, Finanzierung, Leasing, Liquidität, Investition, Förderung, Zuschuss und Insolvenzfrüherkennung	Stefan Klose 13.08.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)

Schulungsort

Erwitter Straße 159, 59557 Lippstadt



MODUL DREI

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Nie Dagewesenes ist mein Ding	Tag 7
Bin ich alleine am Markt und wie ist der Wettbewerb. Der Beste im Kleinsten gewinnt das Segment. Es zählt nur der Erfolg! Wege zu mehr Umsatz- Markttendenzen erkennen.	Eric Raffler 03.09.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)
Kunden gewinnen & begeistern!	Tag 8
Jetzt geht es um die Wurst: Meine Kunden! Was brauchen meine Kunden? Ich spreche Kunde, und Du? Wie gehe ich mit der Öffentlichkeit um? Social Media als Teil des Lebens.	Eric Raffler 24.09.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)
Markt + Produkt = Verkauf	Tag 9
Wie bewege ich mich am Markt? Marktpositionen, Vertriebsaktivitäten, Vertriebswege, Werbemaßnahmen. Von der Idee bis zum Produktgeburtstag. CD/CI – Social Media auch hier!	Eric Raffler 22.10.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)
Finale - HoHo!	Tag 10
Alles andere als Kerngeschäft: Streifgang durch die Probleme des Unternehmers: EDV, Kontrolle, Konzession, Unternehmenssteuerung, Qualität ...	Stefan Klose 12.11.2022 9.00 bis 16.00 Uhr (Für einen Imbiss ist gesorgt)

(Gastauftritte sind an diesem Tag möglich!)