



Veranstaltungsangebot:

Kompetenzen für Gründerinnen und Gründer in den Bereichen:

Teammanagement & Leadership	2
Erfolgreich verhandeln nach HARVARD.....	2
Überzeugend reden und präsentieren.....	2
Selbst- und Arbeitsmanagement.....	3
Teammanagement I – Was Teams erfolgreich macht.....	3
Teammanagement II – Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile	4
Feedback als Führungsinstrument	4
Persönlichkeitsentwicklung.....	5
Rekrutierung – Wie finde ich die richtigen Mitarbeiter?	5
Von der Idee zum Geschäftsmodell	6
Von der Idee zum Geschäftsmodell	6
Marketing & Kommunikation.....	6
Mit Kundennähe zum Entwicklungserfolg	6
FairySALES: Erfolgreich auf Messen.....	7
Marketing im Life Science Sektor	8
Technischer Vertrieb	8
Recht.....	9
Patent- und Markenrecht.....	9
Geschäftsführer- und Gesellschafterhaftung in der GmbH	9
Mitarbeiterbeteiligungsmodelle.....	10
Finanzierung & Finanzplanung.....	10
Die richtige Finanzierungsform wählen und erfolgreich einwerben.....	10
Erstellen der Finanzplanung für Gründer.....	11
Vorbereitung auf Beteiligungsverhandlungen	11
SMILE.medibiz und Kontakt	12

Teammanagement & Leadership

Praxisworkshop:

Erfolgreich verhandeln nach HARVARD

Knallhart oder soft? Verhandlung ist eine alte, anerkannte und gute Methode, sich in Auseinandersetzungen angemessen zu verhalten. Sie ist universell anwendbar und trotzdem: oft versuchen wir Andere von unserer Position zu überzeugen, agieren mit der „Basar-Methode“ oder im „Spiel der Macht“ und erreichen immer nur Eines: Win-Lose-Situationen. Nach dem bekannten Harvard-Konzept werden Win-Win-Lösungen entwickelt und aus festgefahrenen Situationen neue Optionen geschaffen. Mit den Techniken des Harvard-Konzepts erlernen Sie die Kunst der Verhandlung, die Sie in vielen beruflichen und privaten Situationen anwenden können.

Inhalte

- Tendenzen im Konfliktverhalten und Strategie der Nutzenmaximierung
- Das Harvard-Konzept
- Verhandlungsvoraussetzungen
- Verhandlungsprinzipien
- Praktische Übungen an eigenen Beispielen, Abschlussübung (Rollenspiele in verschiedenen Verhandlungssituationen)

Methoden

Ein vielfältiger Methodenmix sichert ein effizientes, abwechslungsreiches Lernen und trainiert den Transfer von Theorie in Praxis. Folgende Methoden kommen zur Anwendung: Theorie-Kurzinput, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Diskussionen im Plenum, Rollenspiele, Praxisberatung, Feedback.

Dauer

1 Veranstaltung à 6h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Überzeugend reden und präsentieren

Ob im Investorengespräch oder auf der Fachmesse, vor der Presse, dem Kunden oder einem Teammeeting – im Rampenlicht zählt Überzeugungskraft und Wirkung. Menschen für ein Produkt oder eine Idee zu begeistern, ist eine Kunst und oftmals auch eine Herausforderung. Lernen Sie, strukturiert auf den Punkt zu kommen, die wichtigsten Botschaften mit mehr Nachdruck zu vermitteln und dabei selbstbewusst und authentisch aufzutreten. Lernen Sie alle notwendigen Zutaten für eine überzeugende Rede, probieren Sie aus, üben, vertiefen Sie – vom ersten Satz bis zum abschließenden Zitat.

Inhalte

- Vorbereitung meiner Rede (was will ich erreichen?)
- Inhaltliche Gestaltung (verbale Mittel, Aufbau, roter Faden)
- Elemente der rhetorischen Gestaltung
- Lampenfieber - und nun?
- Praktische Übungen an eigenen Beispielen, Abschlussübung (3-Minuten-Pitch)

Methoden

Ein vielfältiger Methodenmix sichert ein effizientes, abwechslungsreiches Lernen und trainiert den Transfer von Theorie in Praxis. Folgende Methoden kommen zur Anwendung: Theorie-Kurzinput, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Diskussionen im Plenum, 3-Minuten-Pitch, Praxisberatung, Feedback.

Dauer

1 Veranstaltung à 6h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop: Selbst- und Arbeitsmanagement

Selbständig bedeutet „selb“ und „ständig“. „Wenn ich jetzt gehe, was denken meine Leute dann von mir?“. „Meine Firma braucht mich.“ „Wer Karriere machen will, muss rund um die Uhr arbeiten.“ „Erfolgreich ist nur der, der immer da ist.“ „Am besten mache ich alles selber, dann weiß ich, dass es gut wird.“
- Welche Denkweisen und Glaubenssätze führen zu Stress und Überlastung?

In diesem Praxisworkshop haben Sie Gelegenheit, die eigenen Stärken und Entwicklungsfelder im Umgang mit den Ressourcen Zeit und Kraft zu reflektieren und erhalten Impulse, um die eigene Arbeitsweise effektiver zu gestalten.

Inhalte

- work-life-competence - ein echter USP
- Selbstanalyse: Was treibt mich und warum lohnt es sich (manchmal), „alte Marotten“ abzulegen?
- Meine persönliche Leistungs- und Belastungskurve
- Hilfreiche Tools im Arbeitsmanagement (Prioritäten, Planungstechniken, Arbeitsplatzorganisation, Informationsmanagement, Stress-Abbautechniken)

Methoden

Ein vielfältiger Methodenmix sichert ein effizientes, abwechslungsreiches Lernen und trainiert den Transfer von Theorie in Praxis. Folgende Methoden kommen zur Anwendung: Theorie-Kurzinput, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Diskussionen im Plenum, Praxisberatung, Feedback.

Dauer

2 Veranstaltungen à 4h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop: Teammanagement I – Was Teams erfolgreich macht

Teams sind die kleinste organisatorische Einheit in Unternehmen. Die Zusammenarbeit im Team ist entscheidend für die Unternehmensperformance. Wie im Spitzensport kommt es nicht (nur) darauf an, hervorragende Einzelspieler oder -kämpfer im Team zu haben, sondern gewinnen kann man im harten Wettbewerb nur mit einer exzellenten Teamleistung. Was genau ist es, was Teams erfolgreich macht?

Mit Hilfe des Team Management Profils (TMP) nach Margerison und McCann ist es möglich, die Stärken im Team zu identifizieren, das Arbeitsverhalten zu optimieren und die Leistungsfähigkeit des Teams zu verbessern. Lernen Sie im Workshop das Profil kennen und anwenden und erhalten Sie Feedback zu Ihren eigenen Stärken. Erfahren Sie darüber hinaus, wie Sie das Profil bei der Zusammensetzung und Weiterentwicklung Ihrer Teams gezielt einsetzen können.

Inhalte

- Das Team Management Profil
- Nutzen und Anwendung
- Arbeitspräferenzen und Stärken - Verhalten in der beruflichen Situation beobachten
- Ableitung von Teamrollen - sind wir voll-zählig?
- Einsatzmöglichkeiten im Rahmen von Führung und Personalauswahl/-entwicklung
- Praktische Übung zur Selbsterfahrung und Manöverkritik

Methoden

Ein vielfältiger Methodenmix sichert ein effizientes, abwechslungsreiches Lernen und trainiert den Transfer von Theorie in Praxis. Folgende Methoden kommen zur Anwendung: Theorie-Kurzinput, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Diskussionen im Plenum, Teamübung, Praxisberatung, Feedback.

Dauer

1 Veranstaltung à 8h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Teammanagement II – Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile

Für die Etablierung eines soliden Unternehmens am Markt ist ein effektives und eingespieltes Team eine wichtige Voraussetzung. Dabei geht es oft um die Kombination unterschiedlichster Charaktere. Neben wissenschaftlichen Fachkräften müssen Mitarbeiter mit wirtschaftlichem Hintergrund, Marketingexperten, Vertriebsmanager etc. gefunden und in das Team integriert werden. Die Teamfindung, der Aufbau eines Teams sowie die Nutzung des unterschiedlichen Potenzials von Mitarbeitern durch geeignete Organisationsformen, Kommunikationsregeln und die Prozessgestaltung erschließen zu lernen, ist Ziel dieses Workshops.

Inhalte

- unterschiedliche Kompetenzen und Persönlichkeitsanteile von Teammitgliedern kennen und nutzen
- die einzelnen Etappen der Gruppendynamik optimal gestalten und nutzen
- gegenseitige Akzeptanz, Klarheit und eine gemeinsame Sprache entwickeln

Methoden

Die Teilnehmer lernen erprobte Modelle und Vorgehensweisen durch Vermittlung und durch eigenes Üben kennen. Dabei können sie Beispiele aus eigener Erfahrung einbringen.

Dauer

2 Veranstaltungen á 6h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Feedback als Führungsinstrument

Feedback ist eine verhaltensnahe Rückmeldung der Stärken und Entwicklungsfelder einer Person. Richtig eingesetzt, hilft es bei der Selbsteinschätzung, bei der Fehlersuche, fördert persönliche Lernprozesse, motiviert, ermutigt, hilft. Auch als Führungsinstrument eignet sich Feedback, Mitarbeiter zu motivieren und sie in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen.

Feedback zielgerichtet zu geben bzw. dieses auch professionell entgegen zu nehmen, ist eine Technik, die Sie erlernen können. Mit ein bisschen Übung ist es eigentlich „kinderleicht“ und bringt so viel. Überzeugen Sie sich selbst.

Inhalte

- Ziele und Nutzen von Feedback
- Das Johari-Fenster als Erklärungsmodell für „wenig Aufwand mit viel Nutzen“
- Feedback geben
- Feedback nehmen

Methoden

Ein vielfältiger Methodenmix sichert ein effizientes, abwechslungsreiches Lernen und trainiert den Transfer von Theorie in Praxis. Folgende Methoden kommen zur Anwendung: Theorie-Kurzinput, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Diskussionen im Plenum, Feedback.

Dauer

1 Veranstaltung á 4h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop: **Persönlichkeitsentwicklung**

Jeder Mensch ist einzigartig. Aus dieser Einzigartigkeit ergeben sich eine Vielzahl von Stärken und Herausforderungen mit sich selbst und seinen Zielen wie auch im Umgang mit anderen. Die eigenen Stärken und Schwächen (und somit sich selbst) zu kennen, ist die Grundvoraussetzung, um sich erfolgreich richtig und in die richtigen Projekte einzubringen. Das Ziel all unserer Engagements sollte es sein, nachhaltig motiviert zu agieren und somit bessere Ergebnisse zu erreichen. In diesem Workshop geht es darum, sich selbst besser kennen zu lernen und seine Stärken gezielt herauszuarbeiten.

Inhalte

- Wer bin ich?
- Was kann ich?
- Was will ich?

Methoden

Nutzung von Gruppenarbeit, Praxis und Theorie im Methodenmix

Dauer

1 Veranstaltung à 6h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop: **Rekrutierung – Wie finde ich die richtigen Mitarbeiter?**

Personalauswahl und –suche ist ja ein bisschen wie Heiratsvermittlung... Wenn ich nicht genau weiß, wonach ich suche, werde ich wahrscheinlich niemanden finden. Und wonach entscheide ich dann eigentlich, wenn ich die Kandidaten vor mir habe? In diesem Workshop werden wir den gesamten Prozess der Personalauswahl besprechen, ihn theoretisch untermauern, Praxiserfahrungen austauschen bzw. Ihre Praxisfragen beantworten. Von der Entscheidung auf Mitarbeitersuche zu gehen, bis zur juristisch korrekten Absage werden wir uns alle Prozessschritte ansehen und gemeinsam die „Do's & Dont's“ diskutieren. Gern können Sie ein konkretes Stellengesuch mitbringen, das explizit in der Veranstaltung bearbeitet wird.

Inhalte

- Bedarfsanalyse und Inhalte eines Stellen-/Anforderungsprofils
- Zeit für kreative Ansprachemöglichkeiten?
- Bewerbungsunterlagencheck & Vorbereitung der Interviews
- Methoden & Fragen im Interview
- Das konkrete Angebot und dann?

Methoden

Ein vielfältiger Methodenmix sichert ein effizientes, abwechslungsreiches Lernen und trainiert den Transfer von Theorie in Praxis. Folgende Methoden kommen zur Anwendung: Theorie-Kurzinput, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Diskussionen im Plenum, Rollenspiele, Praxisberatung, Feedback.

Dauer

1 Veranstaltung à 4h
Ort und Zeit nach Absprache

Von der Idee zum Geschäftsmodell

Praxisworkshop:

Von der Idee zum Geschäftsmodell

Am Anfang steht Ihre Idee - am Ende ein tragfähiges Geschäftsmodell. Den Weg dorthin zu verstehen und diesen zu beschreiten ist das Ziel dieses Seminars. Am Ende des Seminars kennen Sie nicht nur das Potential Ihrer Idee, Sie können diese auch strukturiert analysieren und darstellen. Darauf aufbauend können Sie verschiedene Szenarien erstellen und so den zukünftigen Erfolg realistisch einschätzen.

Inhalte

- Der Weg zum Geschäftsmodell
- Vorstellung verschiedener Szenariotechniken und Anwendung dieser auf die eigene Idee
- Präsentation der eigenen Idee

Methoden

In die Veranstaltung eingebrachte theoretische Grundlagen werden in Gruppenarbeit reflektiert und anhand eigener Beispiele intensiv trainiert.

Dauer

2 Veranstaltungen á 3h

Ort und Zeit nach Absprache

Marketing & Kommunikation

Praxisworkshop:

Mit Kundennähe zum Entwicklungserfolg

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, moderne Methoden der kundenorientierten Produktentwicklung im Kontext von angewandten F&E-Projekten einzusetzen. Dies hilft Ihnen das Management von F&E-Projekten zielgerichteter zu gestalten und somit Ressourcen zu sparen.

Inhalte

- Einführung in die Methoden der kundenorientierten Produktentwicklung
- Anwendung der Methoden: Quality Function Deployment, Functional Modelling, TRIZ u.a. im Rahmen von F&E-Projekten
- Effizientes Time-To-Market Management durch Einsatz von Innovationsroadmaps in F&E-Projekten

Methoden

Die einzelnen Methoden der kundenorientierten Produktentwicklung werden an Hand von Praxisbeispielen vorgestellt. Hilfestellungen in Form von Manuals und Software werden bereitgestellt. Bei Bedarf kann die konkrete Anwendung einzelner Methoden im Rahmen von weiteren Workshops vertieft werden.

Dauer

1 Veranstaltung á 6h

Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

FairySALES: Erfolgreich auf Messen

Dieser Workshop vermittelt Unternehmensgründern, Freiberuflern und jungen Start Ups Kenntnisse rund um die Fragen: Wie präsentiere ich mich / meine Dienstleistung / mein Produkt auf einer Messe? Wie erziele ich Vor-Ort Vertragsabschlüsse?

Die Teilnehmer erlernen grundlegende rhetorische Fertigkeiten, um das Verkaufsgespräch erfolgreich zu meistern und ihr Unternehmen optimal zu präsentieren. Darüber hinaus werden die Grundlagen zu den Themen Messeauftritt (u.a. Personalauswahl, Werbeartikel) und Kundenbetreuung / Beschwerdemanagement besprochen und sich dabei an den individuellen Bedürfnissen der Teilnehmer orientiert.

Inhalte

- Alle Informationen rund um die Präsentation auf Messen
- Auswahl des Standpersonals (Promoter, Messehostess)
- Kundenansprache auf Messen

Methoden

Der Lerninhalt wird durch Rollenspiele und fiktive Szenarien vertieft.

Dauer

1 Veranstaltung à 6h

Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Methoden der Marktrecherche – Markt- und Meinungsforschung im medizinisch-technischen Bereich

Die Marktrecherche ist ein wichtiges Instrument zur Feststellung von Marktpotenzialen, Wettbewerbsvolumen und Umsatzerwartung des eigenen Unternehmens. Bereits im Gründungsprozess benötigt man sie zur Erstellung des Business Plans. Im Workshop lernen die Teilnehmer die wichtigsten Tools der Marktrecherche kennen und anwenden.

Inhalte

- Vermittlung der Kenntnisse der wichtigsten Marktrecherchertools
- Einblick in Anwendungsformen
- Einblick in statistische Auswertungsmöglichkeiten

Methoden

Nach einer theoretischen Einführung in die Methoden der Marktrecherche steht die praktische Erarbeitung eines Marktrecherchertools, dessen Anwendung und die Auswertung der dadurch entstehenden Daten im Zentrum des Seminars.

Dauer

1 Veranstaltung á 6h

Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop: **Marketing im Life Science Sektor**

Im Rahmen der Veranstaltung erkennen sie die Bedeutung und das Potential von Marketing für Ihr Unternehmen. Im Rahmen der beiden Veranstaltungen lernen sie die grundlegenden Prinzipien und Werkzeuge kennen, die es Ihnen gestatten Ihr Marketing gezielt zu steuern - um Kunden zu gewinnen und Kunden zu binden.

Inhalte

- Was ist Marketing und wie kann Ihre Idee davon profitieren?
- Woraus besteht Ihr Angebot, wer sind Ihre Kunden und wie bringen Sie beide zusammen?
- Welches Ziel verfolgen Sie mit Ihrer Kommunikation, welche Kommunikation ist sinnvoll und was kostet sie?

Methoden

In die Veranstaltung eingebrachte theoretische Grundlagen werden in Gruppenarbeit reflektiert und anhand eigener Beispiele intensiv trainiert.

Dauer

2 Veranstaltungen á 3h
Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop: **Technischer Vertrieb**

Der Workshop erläutert Besonderheiten des Vertriebs von Technologieprodukten. Da diese oft Investitionsgüter und meist sehr erklärungsbedürftig sind, gibt es besondere Regeln bei ihrem Verkauf zu berücksichtigen - besonders, wenn es sich um B2B-Produkte handelt.

Inhalte

- Definition der Zielkunden, Entscheidungskriterien von Kunden im B2B-Geschäft
- Preisbildung und Sonderkonditionen, Werbung und Muster
- Auswahl von Vertriebskanälen und Bindung von Vertriebspartnern

Methoden

Nach einer Einführung werden jeweils konkrete Methoden vorgestellt und teilweise in Gruppenarbeit gemeinsam angewendet. Kundengespräche werden in Gruppenarbeit erprobt.

Dauer

2 Veranstaltungen á 6h
Ort und Zeit nach Absprache

Recht

Seminar:

Patent- und Markenrecht

Die Veranstaltung klärt grundlegende Fragen der Patentanmeldung sowie der wirtschaftlichen Nutzung von Patenten. Es geht unter anderem um grundlegende rechtliche Bedingungen und Auswirkungen der Patentierung, Recherchemethoden und Datenbanken für nationale und internationale Patente.

Inhalte

- Wem gehört die Idee? - Das Gesetz über Arbeitnehmererfindungen und andere Gesetze
- Ist meine Idee neu? Recherche in Patentdatenbanken
- Von der Erfindung zum Patent, Verwertung von Patenten: Vertragsgestaltung mit Unternehmen

Methoden

Der Dozent berichtet aus seiner langjährigen Praxis als Patentanwalt der Universität Leipzig. Die Teilnehmer recherchieren als Übung in einer offiziellen Patentdatenbank. Zudem sind Diskussionen über Verwertungsmodelle und Simulationen von Vertragsverhandlungen mit Unternehmen vorgesehen.

Dauer

1 Veranstaltung á 6h

Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Geschäftsführer- und Gesellschafterhaftung in der GmbH

Die GmbH ist für Gründer immer noch die ideale Rechtsform. Insbesondere die Begrenzung der persönlichen Haftung auf die geleistete Stammeinlage und der Schutz des weiteren Privatvermögens ist verlockend. Damit diese Hoffnung aber auch Realität wird, muss sich der GmbH Geschäftsführer und auch der GmbH-Gesellschafter in der täglichen Arbeit an komplexe Regeln aus unterschiedlichsten Rechtsgebieten halten und dies laufend dokumentieren.

Inhalte

- Einführung in alle wesentlichen Haftungsregeln
- Erarbeitung von Verhaltensregeln im Haftungsfall an praxisnahen Fallbeispielen
- Checkliste, um im Alltag auftauchenden Haftungsfallen rechtzeitig zu erkennen und professionell zu lösen

Methoden

Einführung, Benennung und praxisnahe Erläuterung der für Geschäftsführer und Gesellschafter relevanten Haftungs-Vorschriften aus Straf- und Zivilrecht, Analyse von Gefahrensituationen, Fragerunde

Dauer

1 Veranstaltung á 4h

Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Mitarbeiterbeteiligungsmodelle

An Hand praktischer Beispiele werden die komplexen Probleme und Fragen von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen insbesondere aus den Bereichen Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht und Steuerrecht dargestellt und Lösungsvorschläge entworfen.

Inhalte

- Mitarbeiterbeteiligungsmodelle entwickeln
- Wie kann ich Loyalität belohnen und fähige Mitarbeiter binden?

Methoden

Gemeinsam mit den Teilnehmern werden nach deren Anforderungen und Wünschen schrittweise optimierte und konkrete Modelle für den jeweiligen Bedarf entworfen und die rechtlichen Möglichkeiten und Grenzen aufgezeigt.

Dauer

1 Veranstaltung á 3h

Ort und Zeit nach Absprache

Finanzierung & Finanzplanung

Seminar:

Die richtige Finanzierungsform wählen und erfolgreich einwerben

Erfolgreiche Unternehmensgründung bedeutet auch die Finanzierung eines Unternehmens erfolgreich zu gestalten. Dabei stehen dem Gründer eine Vielzahl von Finanzierungsformen mit verschiedenen Charakteristika zur Verfügung. Ziel ist es, dem Teilnehmer diese Finanzierungsformen näher zu bringen, so dass er in der Lage ist, für sein potentielles Unternehmen die richtige Finanzierungsform zu wählen.

Inhalte

- Überblick über traditionelle Finanzierungsformen (Eigenkapital und Fremdkapital)
- Beteiligungskapital als externes Eigenkapital
- Öffentliche Fördermittel und Starthilfen

Methoden

In dem Seminar werden Möglichkeiten zur Finanzierung von Gründungsvorhaben aufgezeigt und analysiert. Den Teilnehmern werden auch Ansprechpartner genannt, mit denen sie bei entsprechendem Finanzierungsbedarf in Kontakt treten können.

Dauer

2 Veranstaltungen á 3h

Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Erstellen der Finanzplanung für Gründer

Der Finanzplan ist wesentlicher Bestandteil des Businessplans. Hier überprüfen Sie, ob das Geschäftskonzept rentabel und finanzierbar ist. Ziel ist die gemeinsame Entwicklung einer individuellen Finanzplanung. Dabei werden die Bestandteile und Aussagen von Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplan und Bilanz erläutert.

Inhalte

- Finanzplanung und Finanzierungsbedarf
- Gewinn & Verlustrechnung
- Liquiditätsplanung

Methoden

Zunächst werden die kaufmännischen Grundkenntnisse zur Erstellung einer Finanzplanung erläutert. Der Kurs ist daher auch für Teilnehmer geeignet, die über keine bzw. geringe Vorkenntnisse im kaufmännischen Bereich verfügen. Anschließend steht der Aufbau bzw. die Weiterentwicklung der eigenen Finanzplanung im Mittelpunkt des Workshops.

Dauer

1 Veranstaltung á 6h

Ort und Zeit nach Absprache

Praxisworkshop:

Vorbereitung auf Beteiligungsverhandlungen

Im Workshop wird gezeigt, wie man aus einer Erfindung oder einer neuen Technologie ein Geschäftsmodell und letztlich ein profitables Unternehmen entwickeln kann. Zudem geht es um die Finanzierung eines solchen Projektes und wie man Geldgeber erreicht und anspricht. Im zweiten Teil wird diskutiert, wie man mit unternehmerischen und persönlichen Risiken umgeht, wie man sein Unternehmen bewertet und dieses gegenüber einem Beteiligungsgeber kommunizieren kann.

Inhalte

- Überzeugen von Geldgebern
- Erläuterung von Kommunikationsfallen
- Verhandlungsstrategie bei Unternehmensfinanzierungen

Methoden

Nach einer kurzen theoretischen Einführung werden die Teilnehmer auf eine konkrete Ansprache von Beteiligungsgebern vorbereitet. Die Ansprache wird praktisch erarbeitet, trainiert und angewendet sowie anschließend gemeinsam ausgewertet.

Dauer

1 Veranstaltung á 6h

Ort und Zeit nach Absprache

SMILE.medibiz

Das Modul **SMILE.medibiz** richtet sich an Gründungsinteressierte aus den Branchen Biotech, Medizintechnik, medizinische und sonstige Dienstleistungen für den Gesundheitsmarkt.

Kostenfreie Unterstützung > Durch die Förderung des Projektes durch den Freistaat Sachsen und des Europäischen Sozialfonds (ESF) ist die Teilnahme **kostenfrei**.

Umfassendes Coachingangebot > Das Qualifizierungs- und Coachingangebot von SMILE.medibiz ermöglicht es, einer eigenen Unternehmung näher zu kommen, ergänzende Kompetenzen zu erwerben und tatkräftige Unterstützung im Gründungsprozess zu erhalten. SMILE.medibiz hilft, Erkenntnisse aus Laboren und wissenschaftlichen Einrichtungen für die Allgemeinheit nutzbar zu machen und sie zu Geschäfts- bzw. Produktideen weiter zu entwickeln.

Strukturierte Ideenfindung > SMILE.medibiz unterstützt in der Ideenphase und hilft, aus guten Ideen erfolgreiche Geschäftsmodelle zu entwickeln. Wir prüfen das Potenzial der Idee, analysieren diese strukturiert und zeigen Entwicklungswege.

Weit gespanntes Netzwerk > Das SMILE.medibiz Netzwerk wird zur unverzichtbaren Ressource. Vom spezialisierten Berater, der die konkrete Branche genau kennt bis zu strategischen Partnern oder neuen Geldgebern – SMILE.medibiz kann im richtigen Moment den Kontakt zu genau den richtigen Personen herstellen.

Die **Veranstaltungen** können zeitlich flexibel durchgeführt werden. Bitte sprechen Sie uns auch an, wenn Sie weitere Anregungen für Seminare und Workshops haben. Vereinbaren Sie doch noch heute einen Gesprächstermin.

Kontakt

Robby Leister
SMILE.medibiz
Deutscher Platz 4 (Eingang B1, 1. OG)
04103 Leipzig
E-mail: robby.leister@uni-leipzig.de
Tel.: 0341 - 97 31 386

