

DER GRÜNDERFREITAG / WORKSHOPS

ENTREPRENEURSHIP-KOMPETENZEN FÜR DIE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG UND -FÜHRUNG

TELEFONAT - LEAD - DEAL!

Wie man als Startup nicht am Vertrieb scheitert.

06.05.2011 – 10.00-15.30 Uhr, AM 104

Dieser Workshop richtet sich an alle Gründer und Gründungsinteressierte, die Ihre Akquise- und Vertriebsstrategien verbessern wollen. Axel Fries gehört zu den Top Sales-Coaches in Deutschland und zeigt in diesem Workshop, wie Sie erste Vertriebsserfolge auch ohne teures Vertriebspersonal erreichen. Telefonakquise, Verkaufspsychologie, Präsentation, Nutzenargumentation, Kundenpolitik und Preisverhandlungen sind die Inhalte dieses Workshops. Nutzt diese günstige Gelegenheit zum Austausch und zur Diskussion mit einem anerkannten Vertriebsprofi!

EXIST - INFOWORKSHOP AN DER EUROPA-UNIVERSITÄT VIADRINA FRANKFURT/ODER

Erfolgreich gründen!

13.05.2011 – 10.00-12.00 Uhr, HG 104

Sie haben gerade Ihr Studium erfolgreich absolviert, sind wissenschaftliche(-r) Mitarbeiter(-in) oder noch Student(-in)? Sie haben eine tolle Idee für Ihre Selbstständigkeit und wissen nicht, wie Sie sich bis zur Unternehmensgründung finanzieren sollen? Sie benötigen Sachmittel, um die Unternehmensgründung vorzubereiten? Sie brauchen Zeit und professionelle Hilfe bei der Businessplanerstellung, um sich fit für erste Investoren zu machen? Sie arbeiten an einem aussichtsreichen Forschungsprojekt und denken über eine Ausgründung nach? Dann könnte das EXIST-Gründerstipendium DIE Lösung für Sie sein!

Wir informieren Sie darüber, wer, was und wie gefördert wird und wie Ihnen das Centre for Entrepreneurship der Europa-Universität Viadrina Frankfurt/Oder zusammen mit dem Brandenburgische Institut für Existenzgründung und Mittelstandsförderung e.V. aktiv bei der Antragstellung des EXIST-Gründerstipendiums helfen können.

STARTUP-FINANZIERUNG:

Von null auf 100 Millionen

17.06.2011 – 10.00-13.00 Uhr, AM 02

Christian Wolf hat mit WIRKAUFENS ein Unternehmen gegründet, das inzwischen deutschlandweit bekannt ist, Umsätze in Millionenhöhe macht und 30 Mitarbeiter beschäftigt. Aus seiner unternehmerischen Tätigkeit kennt er die Chancen und Risiken der unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten, insbesondere für Start-ups: Bootstrapping, Fördermittel, Business Angel, Venture Capital und Bankkredite. In diesem Workshop lernen Sie jede dieser Möglichkeiten mit ihren Vor- und Nachteilen aus der Sicht eines erfolgreichen Gründers kennen.

VON DER SCHNAPSIDEE ZUM GESCHÄFTSMODELL

24.06.2011 – 10.00-13.00 Uhr, AB 111

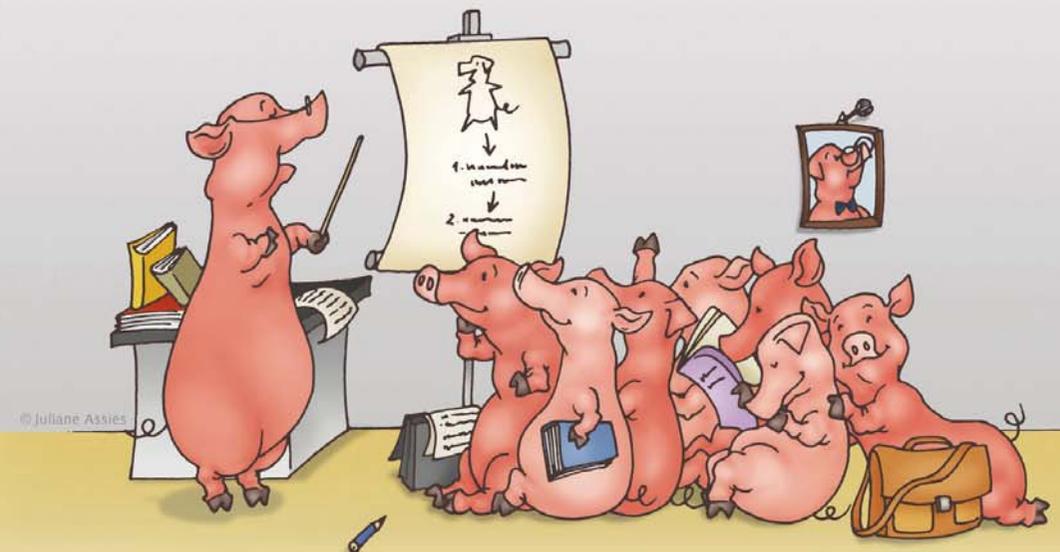
Ohne Chef selbstständig zu arbeiten, wäre schön, aber: Was benötige ich, was kann ich, was weiß ich, welche Kontakte und Fähigkeiten habe ich? Was macht eine gute Idee zu einer guten Geschäftsidee?

Den Weg vom spontanen Einfall bis hin zum funktionierenden Geschäftsmodell systematisch zu planen, ist das Ziel dieses Workshops. Ausgehend von den Ideen der Teilnehmer/innen wird zunächst kreativ gesponnen und dann konkret ein Abgleich mit den Anforderungen der Realität vorgenommen.

SOCIAL MEDIA MARKETING

01.07.2011 – 10.00-13.00 Uhr, AM 03

Gerade in der Anfangsphase einer Gründung werden essentielle Dinge wie Marketing oft vernachlässigt. Dazu sind Budgets und personelle Ressourcen knapp. In dem 3-stündigen Seminar zu „Social Media für Gründer“ werden die Möglichkeit des Marketings über Soziale Netzwerke und Tools beleuchtet, sowie diskutiert. Ziel des Seminars ist es die Grundlagen für eine nachhaltige Marketingstrategie mit Social Media zu schaffen und das Mindset für eine erfolgreiche Arbeit zu kreieren. Jan Heinemann arbeitet seit Jahren für Startups und KMUs. Er ist freiberuflicher Berater für Online Marketing und Social Media.



© Juliane Assies