

Mit dem kompakten Vorbereitungslehrgang „Fit für die Selbstständigkeit“ wollen wir Personen jene Informationen und jenes Handwerkszeug liefern, um mit Erfolg in die Selbstständigkeit starten zu können. Sie lernen zentrale Grundlagen und erforderliche betriebliche Kompetenzen kennen und können so Ihre Ideen umsetzen und gut gerüstet JungunternehmerIn werden.

Zielgruppe

Personen die den Weg in die Selbstständigkeit planen sowie KleinunternehmerInnen, die maximal ein halbes Jahr auf dem Markt tätig sind. Personen, die gestalten wollen und bereit sind, sich ihre Existenz eigenverantwortlich aufzubauen.

Inhalt

Folgende Themen werden behandelt:

Ausgangspunkt des Intensivlehrganges sind zentrale Fragestellungen wie beispielsweise:

Was muss ich vorweisen und berücksichtigen um ein Unternehmen zu gründen? Wie muss ich kaufmännisch Haushalten, welche finanztechnischen Pflichten habe ich zu erfüllen und welche budgetären und steuerrechtlichen Optionen bieten sich mir an? Wie kann ich KundInnen gewinnen und mein Produkt erfolgreich am Markt platzieren?

Modul 1: Grundlagen der Selbstständigkeit

- Rechtliche Optionen einer Unternehmensgründung, Rechtsformen und deren praktische Auswirkungen
- Gewerbeberechtigungen, Befähigungsnachweise, Voraussetzungen, Betriebsanlagengenehmigung
- Kammerzugehörigkeit und deren Auswirkungen
- Grundlagen der Sozialversicherungspflicht
- Unternehmensbezeichnung, Geschäftsbezeichnung
- Angebotserstellung, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Zahlungsbedingungen, Gewährleistungspflicht, Produkthaftung

Modul 2: Finanztechnische und steuerrechtliche Grundlagen

- Bestimmungen des Einkommens und Umsatzsteuergesetzes sowie der Bundesabgabenordnung
- Grundlagen Buchhaltung & Aufbau eines eigenen Rechnungswesens
- Einnahmen-Ausgabenrechnung, Aufzeichnungsoptionen und -pflichten
- Verkehr mit dem Finanzamt, Umsatzsteuervoranmeldung
- Vermittlung Grundkenntnisse zur selbstständigen Erstellung von Steuererklärungen, die Steuerprüfung
- Grundlagen für buchführungspflichtige Gewerbebetriebe, sonstige Steuerpflichten
- Business Plan - Budgetplanung, Investitionsbegünstigungen, Förderungen
- Vorteile und Optionen einer Kostenrechnung, Kosten- und Umsatzplanung
- Grundlagen der Preisgestaltung und Preiskalkulation
- Risiken erkennen und Stolpersteine vermeiden
- Tipps im Umgang mit Behörden und Banken: Möglichkeiten, Rechte und Pflichten

Modul 3: Verkauf & Kundenmanagement

- Gestaltung des Marktauftritts, Grundlagen des Marketings
- Vertriebsstrategien, KundInnenakquisition, Kommunikation und Einflussfaktoren für den Verkaufserfolg
- Gestaltung zielgruppenspezifische Werbemittel, Mailings etc.
- Grundlagen Corporate Design und Online-Auftritt
- EDV-unterstütztes Marketing: Vorlagen, KundInnen- und Terminverwaltung, Seriendrucke
- Behandlung von Einwänden, Preisverhandlung

Termine

Modul 1

28.03. – 30.03.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Mi – Fr und 05.04. – 06.04.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Do – Fr
29.08. – 31.08.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Mi – Fr und 06.09. – 07.09.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Do – Fr

Modul 2

11.04. – 13.04.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Mi – Fr und 19.04. – 20.04.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Do – Fr
12.09. – 14.09.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Mi – Fr und 20.09. – 21.09.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Do – Fr

Modul 3

25.04. – 27.04.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Mi – Fr und 03.05. – 04.05.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Do – Fr
26.09. – 28.09.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Mi – Fr und 04.10. – 05.10.2012 (08:00 – 16:30 Uhr) Do – Fr

Unterrichtseinheiten

je Modul: 40 UE

Preis

je Modul: 852,00 (inkl. USt)
Bei Buchung von 2 Modulen: 1.680,00 (inkl. USt)
Bei Buchung von 3 Modulen: 2.490,00 (inkl. USt)