

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

in diesem Jahr wollen wir mit unserem Bildungsangebot einen neuen Weg erproben: **Wir bringen die Bildung zu euch, ortsnah und bedarfsgerecht!**

Erprobte Seminare mit erprobten Referentinnen und Referenten kommen zu euch in die Region.

Auf den folgenden Seiten findet ihr eine Zusammenstellung aller Seminare, die wir euch anbieten können. Schaut sie euch an! Überlegt, an welcher Fortbildung ihr Interesse habt - und gebt uns eine Rückmeldung, welches Thema euch interessiert.

Der erste Schwung **Rückmeldungen sollte bis zum 15. Juni 2010** bei uns sein, und zwar per Mail an: Selbststaendige@verdi.de - mit Angabe

- ♦ eures Namens
- ♦ eurer ver.di-Mitgliedsnummer (so ihr Mitglieder seid)
- ♦ eures Wohnorts
- ♦ und des jeweils im Angebot angegebenen Seminarstichworts

Und dann?

- Wir
- ♦ verteilen die gewählten Seminare auf die Regionen
 - ♦ legen in Absprache mit dem jeweiligen ver.di-Bezirk die Daten fest
 - ♦ bezahlen aus dem Bundes-Etat der Selbstständigen die Kosten, die nicht von den Teilnahmebeiträgen gedeckt sind. Der lokale ver.di-Etat wird nicht belastet
 - ♦ organisieren die An- und Abmeldungen der TeilnehmerInnen
- Ihr
- ♦ werbt für das regionale Seminar
 - ♦ sorgt mit solidarischen Teilnehmerbeiträgen dafür, dass viele Seminare stattfinden können: Wer zuhause schläft, weil er/sie in der Region wohnt, zahlt das gleiche wie solche KollegInnen, die Anreise und Übernachtung benötigen

Auf eure Rückmeldung freuen sich

die Bundeskommission Selbstständige und das Referat Selbstständige

Seminare für Selbstständige

2010



**Gewerkschaft für
Selbstständige**

Unser Seminarangebot im Überblick

"Leicht (neue) Kunden gewinnen" Akquisitionstraining für Selbstständige - 3 Tage

oder Einzelbausteine - je 1 Tag zu

- ♦ Standortanalyse
- ♦ Telefonakquise
- ♦ Wie verhandele ich über Geld?

"Der Einstieg in den Umstieg" Neuorientierung und Zukunftskonzepte für erfahrene Selbstständige - 2 1/2 Tage

"Gleich morgen fang' ich an..." Zeit- und Selbstmanagement für Selbstständige - 2 Tage

"Was Selbstständige für ihr Geschäft wissen müssen" Grundlagenseminar - 2 Tage

oder Einzebausteine - als Tages- oder Abendveranstaltungen zu

- ♦ Soziale Absicherung
- ♦ Vertragsgestaltung
- ♦ Steuern

"Welcher Kunde passt zu mir?" Workshop zum klaren Positionieren von Kunden - 2 Tage

"Wert und Preis meiner Arbeit" Grundlagen zur Ermittlung des Werts der eigenen Arbeit - 2 Tage

"ProfilPass" Du kannst mehr als Du glaubst! - 2 Tage

"Leicht (neue) Kunden gewinnen"

Akquisitionstraining für Selbstständige



Akquisition gehört zum Berufsalltag: das eigene Angebot präsentieren, Kontakt aufnehmen, geschickt verhandeln, eine Verkaufsbeziehung aufbauen, die für beide GesprächspartnerInnen gewinnbringend ist. Das setzt voraus, dass Selbstständige ihre Zielgruppe und ihren Markt kennen. Das Seminar ermöglicht, die eigene Akquisitionsstrategie und das Akquisitionsverhalten zu überprüfen, Planungs-, Verhandlungs- und Gesprächsführungsmethoden zu erlernen und auszuprobieren. Das Ziel ist die richtige Akquisitionsstrategie für die eigene Person und das eigene Geschäftsvorhaben.

Inhalte: Persönliche Standort-Ziel-Analyse erstellen, individuelles Akquisitionskonzept entwickeln, Präsentations- und Gesprächsführungstechniken anwenden, Verhandlungs- und Argumentationsstrategien, Einwände und Ablehnung gelassen steuern, Akquisitionsgespräche führen, Vereinbarungen treffen und sichern.

Referentin: Barbara Frien
<http://www.barbara-frien.de/>

Länge des Seminars: 3 Tage (siehe auch rechts: einzelne Bausteine)

Kosten: 350 Euro
Für ver.di Mitglieder: 150 Euro - für Auswärtige: inkl. Unterkunft und Zuschuss
Fahrkosten

Seminarstichwort: Akquisition

Auch in einzelnen Bausteinen buchbar

Einzelne Bausteine des Seminars können auch als 1-tägiges Seminar gebucht werden - und zwar zu den Themenkomplexen:

- ◆ Standortanalyse
- ◆ Telefonakquise
- ◆ Wie verhandele ich über Geld?

Kosten: jeweils 120 Euro
Für ver.di Mitglieder: jeweils 50 Euro

Seminarstichworte:

Standortanalyse
Telefonakquise
Verhandlung



"Der Einstieg in den Umstieg"

Neuorientierung und Zukunftskonzepte für erfahrene Selbstständige

Selbstständig arbeiten - ja. Aber: Kann ich mich noch auf dem Markt behaupten?
Märkte verändern sich, was kann ich tun? Ist eine Neuorientierung oder Expansion auf
andere Arbeitsfelder für mich sinnvoll?

Ziel des Workshops ist es, neue berufliche Perspektiven auf Basis eigener
Kompetenzen zu eröffnen. Dazu ist eine aktive Auseinandersetzung mit den berufli-
chen Erfahrungen, persönlichen Werten und der Selbst- und Fremdsicht hilfreich und
nötig. Fähigkeiten und Stärken werden in intensiver Einzel- und Gruppenarbeit heraus-
gearbeitet und präzisiert. In kleinen Gruppen sollen neue Aufgabenfelder und/oder
berufliche Ziele entwickelt werden. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen erhalten auf
Wunsch Informationen zu Kooperation und Netzwerken.

Methoden: Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Kurzvorträge, Diskussionen,
Erfahrungsaustausch.

Zielgruppe: Solo-Selbstständige, Freie und Honorar-
kräfte mit praktischen Erfahrungen in selbstständiger
Arbeit

Referent: Bernhard Miltner, Wirtschaftspsychologe,
Kompetenzberatung

<http://www.derkompetenzberater.de/>

Länge des Seminars: 2 1/2 Tage

Kosten: 320 Euro.

Für ver.di Mitglieder. 150 Euro - für Auswärtige: inkl.
Unterkunft und Zuschuss Fahrtkosten

Seminarstichwort: Umstieg

weitere Seminare für Selbstständige unter
www.mediafon.net/termine.php3

“Gleich morgen fang’ ich an...”

Zeit- und Selbstmanagement für Selbstständige



Für Selbstständige ist es besonders verführerisch, dem Sog des "Höher - Schneller - Weiter" zu erliegen, denn die Präsenz am Markt entscheidet über den Erfolg und die Möglichkeit sich zu verzetteln ist hoch. Zeit ist für uns zu einem wesentlichen Stressfaktor geworden, und es stellt sich die Frage, wie wir Einfluss nehmen können, um diesen Stressfaktor zu minimieren.

Dieses Seminar möchte Selbstständige anregen, souverän mit ihrer Zeit umzugehen, mehr selbstbestimmte Zeit zu erleben und Zeitmanagementinstrumente als Hilfsmittel zu nutzen.

Inhalte: Reflexion(en) über Zeit, Zeitdiebe identifizieren, Störanalyse erstellen, verschiedene Zeitmanagementinstrumente kennen lernen und ausprobieren, Werte- und Zielvorstellungen integrieren, Veränderungen planen.

Methoden: Kurzvorträge, Reflexionen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch und Diskussion im Plenum, Übungen, Zeitgeschichten und Zeitvideo.

Zielgruppe: Solo-Selbstständige, Freie und Honorarkräfte mit praktischen Erfahrungen selbstständiger Arbeit.

Referenten: Gabriele Haben
www.harms-haben.de

Länge des Seminars: 2 Tage

Kosten: 300 Euro. Für ver.di Mitglieder. 150 Euro - für Auswärtige: inkl. Unterkunft und Zuschuss Fahrtkosten

Seminarstichwort: Zeit- und Selbstmanagement

weitere Seminare für Selbstständige unter
www.mediafon.net/termine.php3

Was Selbstständige für ihr Geschäft wissen müssen

Ein Seminar für Solo-Selbstständige, Freie und Honorarkräfte



Einstieg in die Selbstständigkeit heißt auch ein Geschäft zu organisieren. Das ist die erste Regel für alle, die auf eigene Rechnung und Verantwortung arbeiten wollen. Und die unbeliebteste, weil sie so gar nichts zu tun hat mit dem Traum von Freiheit und Kreativität. Aber sie ist Voraussetzung dafür, dass sich dieser Traum erfüllen kann. Dieses Seminar vermittelt anschaulich, was man für den Berufsalltag als Selbstständige/r wissen muss: Grundkenntnisse zur sozialen Absicherung, zu Verträgen und Honoraren, Steuern und Buchhaltung - und versucht auch weitere Fragen der Teilnehmer/innen zu klären.

Die Teilnehmer/innen werden gebeten, sich vorab mit dem Ratgeber mediafon (www.ratgeber-mediafon.net) vertraut zu machen und eigene Arbeiten - soweit vorhanden - mitzubringen.

Referenten: Gunter Haake, Rüdiger Lühr

Länge des Seminars: 2 Tage (siehe auch rechts - einzelne Bausteine)

Kosten: 300 Euro

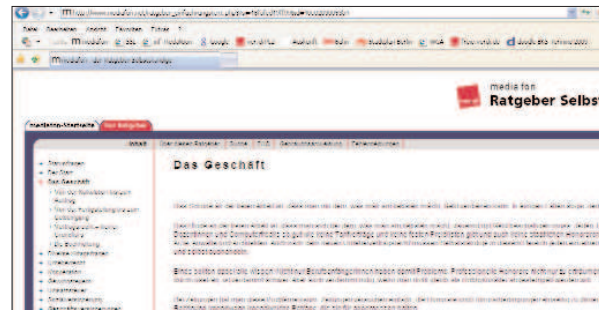
Für ver.di Mitglieder. 150 Euro - für Auswärtige: inkl. Unterkunft und Zuschuss Fahrtkosten

Seminarstichwort: Einstieg

Informationen zum Nachlesen

Ratgeber Selbstständige: Ein umfassender Online-Ratgeber für Selbstständige aus allen Berufen unter

www.ratgeber-mediafon.net



Auch in einzelnen Bausteinen buchbar

Einzelne Bausteine des Seminars können auch als 1-tägiges Seminar oder Abendveranstaltung gebucht werden - und zwar zu den Themenkomplexen:

- ◆ Soziale Absicherung
- ◆ Vertragsgestaltung
- ◆ Steuern

Kosten Tagesveranstaltung: jeweils 80 Euro

Für ver.di Mitglieder: jeweils 20 Euro

Seminarstichworte:

Soziale Absicherung
Verträge
Steuern
Urheberrecht

Welcher Kunde passt zu mir?

Workshop zum klaren Positionieren von Kunden



Eine gute Dienstleistung / ein gutes Produkt ist Voraussetzung für den Erfolg im Markt. Ob Kunden Produkte kaufen, hängt davon ab, inwieweit sie sich von anderen Angeboten unterscheiden lassen. Der Weg zum Erfolg führt über die Konzentration der Kräfte, die Spezialisierung auf das, was man gerne macht und am besten kann.

Ziel ist es, herauszuarbeiten, womit man Kunden den größten Nutzen bieten kann. Für dieses Fokussieren (Alleinstellungsmerkmale) ist die aktive Auseinandersetzung mit eigenen Kompetenzen und Werten, der Sichtweise von Kunden und deren Problemlage nötig: Was sind die Stärken meines Angebotes und der Nutzen für Kunden? - Worin unterscheide ich mich von meinen Mitbewerbern? - Weshalb sollte ein Kunde nur mir den Auftrag geben? - Für welche Kunden fällt es mir leicht zu arbeiten?

Alleinstellungsmerkmale bezeichnen somit die Unverwechselbarkeit eines Angebotes und helfen, sich im Markt klarer zu positionieren.

Methoden: Einzel- und Gruppenarbeiten, Kurzvorträge, Übungen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch.

Zielgruppe: Alleinunternehmer und Alleinunternehmerinnen mit praktischen Erfahrungen in professioneller selbstständiger Arbeit.

Referent: Bernhard Miltner
<http://www.derkompetenzberater.de/>

Länge des Seminars: 2 Tage

Kosten: 300 Euro.
Für ver.di Mitglieder. 150 Euro - für Auswärtige: inkl. Unterkunft und Zuschuss Fahrtkosten

Seminarstichwort: Kunde

weitere Seminare für Selbstständige unter
www.mediafon.net/termine.php3

“Wert und Preis meiner Arbeit”

Grundlagen zur Ermittlung des Werts der eigenen Arbeit



Selbstständige tragen für ihren beruflichen und wirtschaftlichen Erfolg die alleinige Verantwortung. Sie müssen unternehmerisch handeln, Auftraggeber überzeugen, Preise verhandeln und dann erst können sie das tun, wofür sie ausgebildet sind: für den Rezipienten bzw. Klienten arbeiten.

Im Arbeitsmarkt wachsen der Druck auf die Lohnkosten und der Ruf nach "billiger" Arbeit. Selbstständige trifft das besonders, da sie selbst für die eigene Leistung den Preis aushandeln. Viele orientieren dabei sich an früheren Margen, erwarten schon schlechtere Bedingungen und sehen sich vor der Entscheidung, ob sie die Preis-Leistungs-Spirale nach unten wollen oder müssen.

Damit sich Wert und Preis der Arbeit, Leistung und Gegenleistung entsprechen, erarbeiten die Teilnehmer/innen in diesem Workshop die Grundlagen, um den Wert ihrer Arbeit zu ermitteln. Gleichzeitig klären sie ihren Bedarf. Hinzu kommt ein analytischer Blick auf den Vorteil oder den Nutzen für ihren Auftraggeber. Denn nur wenn Selbstständige wissen, was sie können, was sie brauchen und wie ihre Arbeit ihrem Auftraggeber nutzt, können sie ihren Preis benennen und in eine offene Verhandlung treten.

Dies ist kein Seminar um Techniken oder Rezepte zur Verhandlungsführung zu erwerben, sondern ein Workshop für die dafür notwendige Vorarbeit.

Zielgruppe: "Alleinunternehmer und Alleinunternehmerinnen" mit praktischen Erfahrungen in professioneller selbstständiger Arbeit.

Referent: Inge Kroll

Kosten: 300 Euro.

Für ver.di Mitglieder. 150 Euro - für Auswärtige: inkl. Unterkunft und Zuschuss Fahrtkosten

Seminarstichwort: Wert und Preis

weitere Seminare für Selbstständige unter
www.mediafon.net/termine.php3

“ProfilPass” - Du kannst mehr als Du glaubst!



Solo-Selbständige können sich immer wieder in Auftragsflauten finden. Je nach Naturell reagiert man/frau mit hektischem Aktivismus oder depressiver Starre. Doch diese Situation lässt sich auch als Bestandsaufnahme nutzen:

Auf die Frage: Was können Sie? antworten wir in der Regel mit formellen Abschlüssen (Ich bin....). Doch ein immer weniger kontinuierliches Berufsleben und mehr Arbeits-Optionen werten übertragbare, informelle Fähigkeiten auf. Was kann ich alles?

Dies ProfilPass - Seminar liefert Instrumente zur Selbstexploration von informellen Fähigkeiten und Kompetenzen und macht dialog- und planungsfähig für die Arbeitswelt. Diese können während der Erwerbstätigkeit oder der Arbeitslosigkeit, in der Berufsausbildung, im Ehrenamt, in der Freizeit oder in der Familientätigkeit erworben worden sein. Die Sichtbarmachung und Bilanzierung von Kompetenzen (Motto:"Ich kann mehr als ich weiß") sowie die Formulierung individueller Ziele werden durch Seminararbeit und kollegiale Beratung begleitet, entscheidend ist die Eigenarbeit. Der Perspektivwechsel von der Fehler- zur Schatzsuche stärkt das Selbstvertrauen und die Eigeninitiative.

Die Arbeit mit dem ProfilPass liefert den TeilnehmerInnen eine Entscheidungsgrundlage für

- ♦ die Planung der beruflichen Weiterentwicklung,
- ♦ die berufliche oder persönliche (Neu-)Orientierung,
- ♦ die Planung zukünftiger Lernvorhaben.

Zielgruppe: "Alleinunternehmer und Alleinunternehmerinnen" mit praktischen Erfahrungen in professioneller selbstständiger Arbeit.

Länge des Seminars: 2 Tage

Referent: Jürgen Siebers
<http://www.siebers-seminare.de/>

Kosten: 300 Euro.
Für ver.di Mitglieder. 150 Euro - für Auswärtige: inkl. Unterkunft und Zuschuss Fahrtkosten

Seminarstichwort: Profilpass

weitere Seminare für Selbstständige unter
www.mediafon.net/termine.php3