

ZUKUNFT.  
FUTURE.  
AVENIR.  
BONN.

## Kompetenzen erweitern 2018

Workshops für Gründerinnen, Selbstständige  
und Unternehmerinnen in Voll- und Teilzeit



 Sparkasse  
KölnBonn

 **PROFITS**  
WISSEN  
MACHT  
SELBSTÄNDIG



## Kompetenzen erweitern 2018

### Workshops für Gründerinnen, selbstständige Frauen und Unternehmerinnen in Voll- und Teilzeit

#### **BonnProfits – Wissen macht selbstständig**

Mit der Initiative BonnProfits richten wir, die Wirtschaftsförderung der Bundesstadt Bonn und Sparkasse KölnBonn, uns gemeinsam an Gründerinnen und Gründer aus den wissensintensiven Dienstleistungen.

#### **BonnProfits unterstützt Sie mit:**

- Veranstaltungen und Beratungsangebote, die Ihren Weg zum erfolgreichen Unternehmen begleiten
- dem Innovations- und Gründungszentrum mit Büroräumen in zentraler Lage und zu akzeptablen Preisen
- Kooperation mit anderen Akteuren, um Ihre Vernetzung in unserer Region ermöglichen.

Mit unseren Angeboten unterstützen wir Sie – Menschen, die mit interessanten Unternehmensideen und mit wissensintensiven Dienstleistungen die regionale Wirtschaft bereichern.

Informieren Sie sich weiter unter [bonnProfits.de](http://bonnProfits.de) oder bei [facebook.com/bonnprofits/](https://facebook.com/bonnprofits/)

Weil Frauen im Gründungsgeschehen nach wie vor unterrepräsentiert sind, fördern wir mit der Workshop Reihe „Kompetenzen erweitern 2018“ gezielt Gründerinnen, selbstständige Frauen und Unternehmerinnen.



Die Workshops unterstützen Sie in Ihrer individuellen **Unternehmenspositionierung** und in der Optimierung Ihrer **Unternehmens- und Selbstpräsentation**. Sie erhalten Inputs zu den jeweiligen Themen und arbeiten praxisnah in Kleingruppen von maximal 15 Teilnehmerinnen daran, ihr **unternehmerisches Handeln** zu reflektieren und zu erweitern.

Die Workshops bauen zwar thematisch aufeinander auf, können aber auch unabhängig voneinander einzeln gebucht werden.

### **Workshop I:**

#### **USP (Unique Selling Point) – Profilschärfung für eine unverkennbare Positionierung**

**Mittwoch, 31. Januar 2018, 9 bis 13 Uhr**

**Referentin: Angelika K. Nickelsburg, Brainment**

Was macht Sie und Ihr Unternehmen eigentlich aus? Was unterscheidet Sie von Mitbewerbern? Um dies zu beantworten, müssen Sie wissen, was Sie können, was Sie wollen und welche Potentiale Sie haben. Der Workshop führt Sie anhand von strukturierten methodischen Arbeitsschritten in Einzel- und Gruppenarbeit zur Analyse der eigenen Kenntnisse, persönlichen Fähigkeiten und individuellen Besonderheiten.

Sie nehmen Ihre Dienstleistungen, Ihr Produkt genau unter die Lupe und setzen den Fokus auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden. Aus den Ergebnissen generieren Sie einen selbstverpflichtenden Arbeitsplan, um sich mit Ihrem Profil zukünftig unverkennbar zu positionieren.

Profilschärfung



Positionierung



## **Workshop II:**

### **Den Digitalen Wandel mit „Kopf, Herz und Hand“ nutzen – Eine Standortbestimmung für Selbstständige und Gründerinnen**

**Mittwoch, 7. März 2018, 9 bis 13 Uhr**

**Referentin: Dr. Saskia Dörr, WiseWay**

Die digitale „Revolution“ wird alle Branchen betreffen und vieles verändern. Sie wollen wissen: Was heißt Digitaler Wandel für mich und mein Unternehmen? Was kann auf mich zukommen und wo stehe ich?

Sie erhalten eine Einführung in das Themenfeld des Digitalen Wandels gegeben. Methodisch unterstützt wird eine Standortbestimmung vorgenommen und die Möglichkeit für eine erste Reflexion und Festlegung persönlicher Prioritäten geben.

#### **Sie erhalten:**

- Impulse zum Digitalen Wandel und Digitaltechnologien
- Überblick auf veränderte Anforderungen an Unternehmerpersönlichkeiten
- 360-Grad-Check zur eigenen Standortbestimmung
- Reflexion und Diskussion

#### **Sie werden aus dem Workshop mitnehmen:**

- Gestärkte Sensibilisierung für die kommenden Veränderungen
- Eine Außenperspektive auf das eigene Werkzeug und die eigene Haltung
- Ansatzpunkte für die weitere persönliche und unternehmerische Entwicklung



Präsentation und  
Kommunikation



Verhandlung



Es sind keine Vorkenntnisse zur Digitalisierung oder IT erforderlich, jedoch ein internetfähiger PC und ein Smartphone.

### **Workshop III:**

#### **Eigenpräsentation – in Aussehen und Sprache**

#### **Workshop für Ihren persönlichen (Firmen-)Auftritt**

**Montag, 16. April 2018, 9 bis 13 Uhr**

#### **Referentinnen:**

**Claudia Reuschenbach, Stilstrategie und**

**Peggi Liebisch, Agentur für Sprache und Inhalt**

Als Firmeninhaberinnen repräsentieren Sie Ihr Unternehmen jeden Tag: In persönlichen Kundenkontakten, in Business-Meetings, in Fortbildungen, als Gesprächspartnerin auf Events, Veranstaltungen, Festen sowie in zufälligen Alltagsbegegnungen.

**Gepflegtes Aussehen:** Mit dem persönlichen Stil Ihrer Kleidung, Ihrer Frisur und der Accessoires machen Sie einen ersten Eindruck: professionell, kompetent und authentisch. Wie Ihnen das für unterschiedliche Anlässe und im laufenden Geschäft gelingt, zeigt Ihnen **Claudia Reuschenbach**. Als Stilberaterin und Visagistin hat sie den Blick für Ihren perfekten und sicheren Auftritt.

**Geschliffene Sprache:** Der Kontakt mit Ihren Kunden und Geschäftspartnern ist ein großer Teil Ihrer Firmenkommunikation. Im persönlichen Gespräch vermitteln Sie jeweils eine Botschaft: Ihr Angebot ist hochwertig, professionell und sympathisch. Finden Sie für jeden Auftritt die richtigen Worte.

**Peggi Liebisch**, Texterin für Content-Marketing, gibt Ihnen sprachliche Tipps, die zu Ihnen passen.



**Auftritt**



**Sie gewinnen planbare** Sicherheit in der persönlichen Firmenrepräsentation und erkennen Ihre Stärken und optimieren Ihren individuellen Stil in Aussehen und sprachlichem Umgang. Sie und Ihre Firma sind Eins: ein überzeugender Gesamtauftritt.

#### **Workshop IV:**

**Kundengewinnung: Kraftvoll und begeisternd.  
Ihr Elevator Pitch für Akquise und Networking**

**Mittwoch, 11. Juli 2018, 9 bis 13 Uhr**

**Referent: Harald Berenfänger,**

**Berenfänger-Führung.Wirkung.Persönlichkeit**

Ob das Kundengespräch, die Präsentation, das Netzwerktreffen oder der Small Talk. Viele gute Möglichkeiten als Unternehmerin einen starken ersten Eindruck zu machen – oder eben nicht...

Ein ausgefeilter Elevator Pitch bündelt alles:

Wer Sie sind. Was Sie tun. Was Sie können. Welchen Mehrwert Sie bringen. Wen Sie suchen. Wie es weitergeht.

Ein Elevator Pitch ist viel mehr als nur ein schicker Name für eine spontane Kurzvorstellung – im besten Falle ist Ihr persönlicher Elevator Pitch das hochdosierte Konzentrat aller relevanten Aspekte Ihrer beruflichen Tätigkeit.

In diesem Workshop lernen Sie, auf welche Punkte es konkret ankommt, um Ihre Zuhörer in 60 Sekunden so neugierig zu machen, dass diese gar nicht anders können, als Sie um Ihre Visitenkarte oder ein Gespräch zu bitten. Es besteht Raum und Zeit zum Üben und Präsentieren.

ERFOLG HAT 3 BUCHSTABEN

TUN



### **Workshop V:**

**Souverän verhandeln! - Verhandlungen analysieren, vorbereiten und strategisch entwickeln**

**Mittwoch, 31. Oktober 2018, 9 bis 13 Uhr**

**Referentin: Angelika K. Nickelsburg,**

**Brainment - Arbeitswelten gestalten**

Verhandeln ist die Kunst eine für beide Seiten befriedigende Lösung zu erarbeiten. Es ist der Schnittpunkt von betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten, gelungener Kommunikation und Wahrnehmung von Wertschöpfung. Der Workshop vermittelt Grundlagen zur Entwicklung von Verhandlungsstrategien, enthält Übungen zur Vorbereitung und Umsetzung von Verhandlungsgesprächen und befähigt Sie zur Analyse von Strategie, Positionierungen und Betrachtung der eigenen Rolle in Verhandlungssituationen. Sie erarbeiten einen Plan zur Vorbereitung Ihrer künftigen Verhandlungen.

### **Workshop VI:**

**Auftritts-Check – Ihr Auftritt aus Kundensicht**

**Mittwoch, 21. November 2018, 9 bis 13 Uhr**

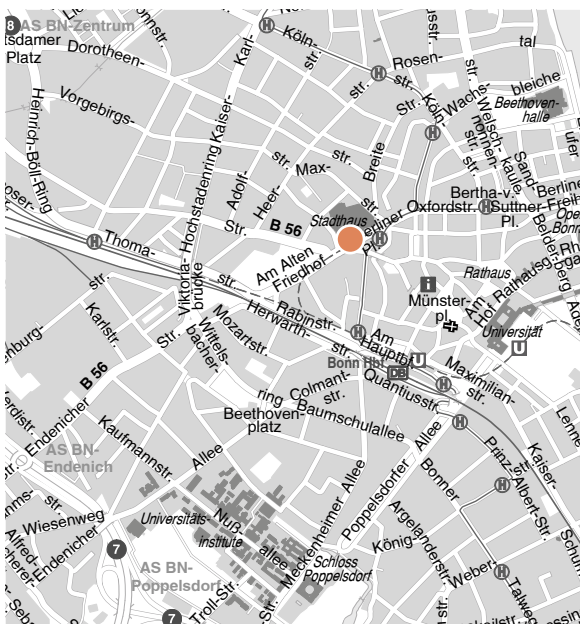
**Referentin: Christiane Karsch,**

**CK Marketing - Coaching & Kommunikation**

Visitenkarten, Flyer, Präsentationen, Website, Facebook-Account? Um im Zielmarkt die volle Aufmerksamkeit zu erzeugen, ist ein in sich stimmiger Gesamtauftritt wichtig. Wie steht es um Ihre Werbewirksamkeit? Vermittelt Ihr Auftritt Ihre Positionierung und das Nutzenversprechen für Ihre Kunden? Im Workshop wechseln Sie die Perspektive und setzen die Kundenbrille auf. Gemeinsam unterziehen wir Ihren Auftritt einem Test im geschützten Rahmen.

Bitte bringen Sie Ihre Werbemittel zum Workshop mit.





● **Veranstaltungsort:**

**Amt für Wirtschaftsförderung,  
Liegenschaften und Tourismus**

Loggia am Stadthaus

Thomas-Mann-Straße 4, 53111 Bonn

Eingang:

Thomas-Mann-Straße/Ecke Budapester Straße

**Teilnahmegebühr:** 30 Euro pro Einzelworkshop

**STADT.  
CITY.  
VILLE.  
BONN.**

[www.bonn.de/@webcode](http://www.bonn.de/@webcode)

Herausgeber: Der Oberbürgermeister der Bundesstadt Bonn, Amt für  
Wirtschaftsförderung/Presseamt, November 2017, Bilder: © Idee - foto-  
gestöber/fotolia, Planung - Statische/fotolia, Social Media - Thierney/  
Adobe Stock, Eigener Laden - Thomas Reimer/fotolia, Start-Up/Fotolia,  
Kopffideen/fotolia, Andreas 130/fotolia