KOMPASS | QUALIFIZIERUNG FÜR SOLO-SELBSTSTÄNDIGE

Stabiler Unternehmensaufbau Erfolgreich, strukturiert und zukunftssicher selbstständig

Positionierung am Markt · Unternehmensfinanzierung · Prozess- und Ablauforganisation · Personalgewinnung · Digitale und analoge Kundengewinnung

LIVE-SEMINAR	GRUPPEN-EIGENARBEIT	GESAMTUMFANG
5 Tage × 5 Stunden 25 Stunden	5 Einheiten × 3 Stunden 15 Stunden	40 Stunden

Für Solo-Selbstständige, Freiberufler und Einzelunternehmer mit maximal einem Mitarbeiter.

Ein erfolgreiches Unternehmen braucht mehr als eine gute Geschäftsidee. Es braucht eine klare Positionierung, wirtschaftliche Stabilität, funktionierende Prozesse und eine planbare Kundengewinnung.

Diese praxisorientierte Qualifizierung verbindet fünf angeleitete Seminartage mit fünf strukturierten Gruppenarbeitsphasen. Die Teilnehmenden übertragen die Inhalte unmittelbar auf ihr eigenes Unternehmen und entwickeln einen individuellen 90-Tage-Umsetzungsplan.

1. Zielgruppe und Nutzen

Viele Solo-Selbstständige sind gleichzeitig für ihre fachliche Leistung, Kundengewinnung, Angebote, Auftragsbearbeitung, Finanzplanung und Organisation verantwortlich. Fehlende Strukturen, unregelmäßige Aufträge oder Liquiditätsengpässe können die wirtschaftliche Entwicklung erschweren.

Das Seminar vermittelt praxistaugliche Kompetenzen, um die eigene Selbstständigkeit bewusst zu steuern, wirtschaftliche Risiken früher zu erkennen und Chancen für eine stabile Unternehmensentwicklung zu nutzen.

Nach erfolgreicher Teilnahme können die Teilnehmenden

- ihre Marktpositionierung, Zielgruppen und Wettbewerbsvorteile analysieren und weiterentwickeln;
- wichtige Unternehmenskennzahlen verstehen und eine einfache Liquiditätsplanung aufstellen;
- Finanzierungsinstrumente unterscheiden und den eigenen Kapitalbedarf einschätzen;
- Unternehmensprozesse dokumentieren und Optimierungsmöglichkeiten erkennen;
- geeignete digitale Werkzeuge sowie Personal- und Kooperationslösungen bewerten;
- digitale und analoge Kundengewinnungsmaßnahmen planen und deren Wirkung messen;
- einen individuellen 90-Tage-Maßnahmenplan für die Unternehmensentwicklung erstellen.

2. Seminarstruktur im Überblick

Tag	Schwerpunkt	Live	Gruppe
1	Marktpositionierung und Zielgruppen	5 Std.	3 Std.
2	Finanzen und Liquidität	5 Std.	3 Std.
3	Prozesse, Digitalisierung und Personal	5 Std.	3 Std.
4	Digitale Kundengewinnung	5 Std.	3 Std.
5	Analoge Kundengewinnung und Kundenbindung	5 Std.	3 Std.
	Gesamt	25 Std.	15 Std.

Seminartag 1 | Marktpositionierung

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmenden bewerten ihr Geschäftsmodell, bestimmen ihre Zielgruppen und entwickeln eine verständliche, wettbewerbsfähige Positionierung.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Unternehmerische Standortbestimmung: Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken sowie Analyse des eigenen Geschäftsmodells.
60 Minuten	Zielgruppen und Kaufmotive: Idealkunden, Kundenprobleme, Bedürfnisse und wirtschaftlich interessante Kundengruppen.
60 Minuten	Wettbewerbsanalyse: Mitbewerber, Marktunterschiede, Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile.
60 Minuten	Angebots- und Preispositionierung: Leistungspakete, Kundennutzen und Abgrenzung vom reinen Preiswettbewerb.
60 Minuten	Marktkommunikation: Unternehmensbeschreibung, Elevator Pitch und überzeugende Nutzenargumentation.

Gruppen-Eigenarbeit 1 | 3 Stunden

Die Teilnehmenden analysieren in der Gruppe ihre Geschäftsmodelle und Zielgruppen, vergleichen ihre Marktposition mit Wettbewerbern und präsentieren eine neu formulierte Positionierung. Gegenseitiges Feedback dient der Prüfung von Verständlichkeit und Relevanz.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Positionierungsprofil, Zielkundenbeschreibung, Kundennutzen, Wettbewerbsvorteile und Elevator Pitch.

Seminartag 2 | Unternehmensfinanzierung und Liquidität

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmenden verstehen zentrale Unternehmenskennzahlen, erkennen finanzielle Risiken und erstellen eine einfache Finanz- und Liquiditätsplanung.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Betriebswirtschaftliche Grundlagen: Umsatz, Gewinn, Kosten, Deckungsbeitrag, Unternehmerlohn und Rentabilität.
60 Minuten	Liquiditätsmanagement: Einnahmen, Ausgaben, Privatentnahmen, Rücklagen, Zahlungsziele und Forderungsmanagement.
60 Minuten	Finanzierungsmöglichkeiten: Eigenmittel, Kredite, öffentliche Förderdarlehen, Bürgschaften, Leasing, Factoring und Zuschüsse.
60 Minuten	Kalkulation und Preisgestaltung: Mindestumsatz, Stunden- und Tagessätze, Preisuntergrenzen und Auswirkungen von Rabatten.
60 Minuten	Finanzielle Unternehmenssteuerung: Kennzahlen, Liquiditätsvorschau, Investitionen, Frühwarnsignale und Finanzierungsbedarf.

Gruppen-Eigenarbeit 2 | 3 Stunden

Die Teilnehmenden arbeiten anhand von Vorlagen an Kosten- und Umsatzübersichten, berechnen den notwendigen Mindestumsatz und erstellen eine vereinfachte Liquiditätsvorschau. Finanzierungsoptionen werden anhand von Fallbeispielen und freiwillig bereitgestellten beziehungsweise anonymisierten Unternehmensdaten diskutiert.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Individuelle Finanz- und Liquiditätsübersicht mit konkreten Verbesserungsmaßnahmen und möglichen Finanzierungsansätzen.

Seminartag 3 | Prozessorganisation, Digitalisierung und Personal

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmenden können Abläufe analysieren, verbessern und mögliche Personal- und Unterstützungsbedarfe einschätzen.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Prozessanalyse: Geschäftsabläufe erfassen, dokumentieren, Schwachstellen und Zeitfresser identifizieren.
60 Minuten	Prozessoptimierung: Checklisten, Standards, klare Verantwortlichkeiten und Qualitätskontrolle.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Digitalisierung und KI: CRM, Terminplanung, Angebots- und Rechnungsprozesse, Dokumentenmanagement und Automatisierung.
60 Minuten	Zeit- und Selbstorganisation: Prioritäten, Wochenplanung, Delegation, Routinen und unternehmerische Freiräume.
60 Minuten	Personalgewinnung und Kooperationen: Personalbedarfsplanung, Aufgabenprofile, Bewerberansprache, Einarbeitung sowie Outsourcing.

Gruppen-Eigenarbeit 3 | 3 Stunden

Jeder Teilnehmer wählt einen betrieblichen Prozess (z. B. Kundenanfrage bis Rechnungsstellung), dokumentiert den Ist-Ablauf und entwickelt gemeinsam mit der Gruppe einen Soll-Prozess. Digitale Vereinfachungen und mögliche Delegation werden geprüft.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Dokumentierter und optimierter Geschäftsprozess mit Einführungsschritten und Zuständigkeiten.

Seminartag 4 | Strukturierte digitale Kundengewinnung

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmenden wählen geeignete digitale Kanäle aus und entwickeln eine messbare Strategie zur Gewinnung neuer Interessenten.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Digitale Kundengewinnungsstrategie: Zielgruppen, Customer Journey, Ziele und relevante Kommunikationskanäle.
60 Minuten	Website und Auffindbarkeit: Kundenorientierter Auftritt, Suchmaschinenoptimierung, lokale Suche und KI-gestützte Suchsysteme.
60 Minuten	Social Media und Inhalte: Passende Plattformen, Positionierungsbotschaften, Fachbeiträge, Bilder, Videos und Redaktionsplanung.
60 Minuten	Digitale Interessentengewinnung: Landingpages, Newsletter, E-Mail-Marketing, Bewertungen, Empfehlungen und rechtliche Rahmenbedingungen.
60 Minuten	Interessentenmanagement: Kontaktqualifizierung, CRM, Nachfassen und Erfolgsmessung.

Gruppen-Eigenarbeit 4 | 3 Stunden

Die Teilnehmenden prüfen ihre digitale Sichtbarkeit, wählen zwei geeignete Kanäle und entwickeln eine kleine Kampagne mit Zielgruppe, Botschaft, Handlungsaufforderung und messbaren Kennzahlen. Inhalte und Pläne werden gegenseitig geprüft.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Konkrete digitale Kundengewinnungskampagne mit vierwöchigem Aktivitätenplan.

Seminartag 5 | Analoge Kundengewinnung, Vertrieb und Kundenbindung

5 Stunden Live-Seminar + 3 Stunden strukturierte Gruppen-Eigenarbeit

Lernziel: Die Teilnehmenden strukturieren ihre persönliche Akquise, führen kundenorientierte Gespräche und entwickeln Maßnahmen zur Bindung bestehender Kunden.

Dauer	Seminarinhalt
60 Minuten	Aktive Kundengewinnung: Zielkunden, Kontaktlisten, Akquiseplanung und persönliche Ansprache.
60 Minuten	Gesprächsführung: Gesprächseinstieg, Fragen, Bedarfsermittlung, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung.
60 Minuten	Empfehlungsmarketing und Netzwerke: Kooperationspartner, regionale Unternehmertreffen und Empfehlungen systematisch nutzen.
60 Minuten	Vom Kontakt zum Auftrag: Echtes Kaufinteresse qualifizieren, gezielte Angebote, verbindliche nächste Schritte, Nachfassen und Abschluss.
60 Minuten	Kundenbindung und Steuerung: Bestandskundenpflege, Folgeaufträge, Kundenfeedback, Vertriebskennzahlen und Maßnahmenplanung.

Gruppen-Eigenarbeit 5 | 3 Stunden

Die Teilnehmenden erarbeiten persönliche Zielkundenlisten, Gesprächsleitfäden, einen regelmäßigen Akquiseplan sowie Empfehlungen und Kooperationsansätze. Abschließend bündeln sie sämtliche Seminarergebnisse zu einem umsetzbaren 90-Tage-Plan und stellen diesen in der Gruppe vor.

Dokumentiertes Arbeitsergebnis: Individueller 90-Tage-Unternehmensentwicklungsplan mit Prioritäten, konkreten Aktivitäten und Erfolgskriterien.

3. Methodik und Arbeitsergebnisse

Die Qualifizierung verbindet fachliche Impulse, moderierte Lehrgespräche, Praxisbeispiele, Übungen, Fallbearbeitungen und kollegiales Feedback. Jede der fünf eigenständigen Gruppenarbeitsphasen umfasst drei Stunden, folgt einer konkreten Aufgabenstellung und führt zu einem dokumentierten Ergebnis. Die Gruppenarbeiten ergänzen die 25 Stunden angeleiteten Unterrichts.

Ergebnisse nach Abschluss: Positionierungsprofil, Finanz- und Liquiditätsübersicht, optimierter Unternehmensprozess, digitale Kundengewinnungskampagne und individueller 90-Tage-Umsetzungsplan.

4. Organisatorischer Rahmen

Merkmal	Angabe
Teilnehmende	Solo-Selbstständige und Einzelunternehmer mit maximal einem Mitarbeiter
Seminardauer	5 Tage à 5 Stunden angeleitetes Live-Seminar = 25 Stunden
Gruppen-Eigenarbeit	5 Einheiten à 3 Stunden = 15 Stunden
Gesamtdauer	40 Stunden
Gruppengröße	Mindestens 2, maximal 10 Teilnehmende
Format	Präsenz oder geeignetes Live-Online-Format mit strukturierter Gruppen-Eigenarbeit
Abschluss	Teilnahmebestätigung bzw. Zertifikat gemäß den Vorgaben des Bildungsträgers
Termine	Nach Ausschreibung bzw. Vereinbarung

5. Seminarpreis und mögliche KOMPASS-Förderung

Preis-/Förderposition	Betrag
Verbindlicher Seminarpreis pro Teilnehmer	5.000 €
Mögliche KOMPASS-Förderung (90 %)	4.500 €
Rechnerischer Eigenanteil bei voller Förderung	500 €

Wichtiger Förderhinweis: Der Seminarpreis beträgt 5.000 € pro Teilnehmer. Eine Förderung von 90 % bzw. 4.500 € und damit ein Eigenanteil von 500 € setzt die Erfüllung der jeweils geltenden Fördervoraussetzungen und die Bewilligung voraus. Die Förderfähigkeit des konkreten 40-stündigen Angebots einschließlich der Gruppen-Eigenarbeit ist mit der zuständigen Stelle abzustimmen. Es besteht kein automatischer Anspruch auf Förderung.

Ablauf der Förderung

- Unverbindliches Erstgespräch zu Qualifizierungsbedarf und Angebot.
- Beratung und Prüfung der persönlichen Fördervoraussetzungen bei einer zuständigen KOMPASS-Anlaufstelle.
- Erhalt des Qualifizierungsschecks bei positiver Prüfung.
- Seminaranmeldung, Durchführung und Dokumentation der Teilnahme.
- Rechnungsstellung, Bereitstellung der Nachweise und Abrechnung nach den geltenden Förderregeln.

6. Durchführender Trainer sowie Veranstalter

TRAINER, COACH UND BERATER	VERANSTALTER / BILDUNGSTRÄGER
Clemens Richard Adam Verkaufstrainer, Unternehmensberater und Führungskräftecoach Kihnstraße 13 63739 Aschaffenburg Deutschland Telefon: 0152 54032049 E-Mail: adam@clemens-adam.de www.clemens-adam.de	Nicole Rauscher – Wertschöpfungsmanagement Inhaberin: Nicole Rauscher Geschäftssitz (ohne AZAV) Hauptstraße 54 88138 Sigmarszell Deutschland Zentrale AZAV Robert-Bosch-Straße 26 D-88131 Lindau Deutschland Telefon: +49 8389 929588 E-Mail: info@nicole-rauscher.de

Fünf Seminartage. Fünf praktische Gruppenarbeiten. Ein klarer Fahrplan.

Weg vom reinen Abarbeiten – hin zu einem strukturierten, wirtschaftlich stabilen Unternehmen. Die Teilnehmenden arbeiten an ihren tatsächlichen betrieblichen Herausforderungen und schaffen eine unmittelbar nutzbare Grundlage für ihre weitere Unternehmensentwicklung.