

Ihre Coaches



Sabine Abbenseth begleitet als Business-Geographin®, Trainerin und Coach seit über 20 Jahren Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen. Sie ist Expertin für intelligente Potenzialverstärkung.

In der Gründungsberatung wird der Traum/die Geschäftsidee mit den unterschiedlichsten Tools – wie dem »ProfilPASS für die Selbständigkeit« – konkretisiert. Mit ihren Klienten entwickelt sie tragfähige Konzepte und unterstützt aktiv beim Schreiben des Businessplans. Sie arbeitet mit vielen Zielgruppen und steht für Wege, Ideen und Mut.



Antonio Cuadros De Béjar begleitet seit 25 Jahren Menschen im beruflichen Wandel und bei der Bewältigung neuer Situationen am Arbeitsmarkt. Als Systemischer Coach liegt sein Fokus auf der Optimierung und Erweiterung der eigenen Handlungsmöglichkeiten. Statt „Rezepte“ gibt er Impulse für neue Ideen, die die vorhandenen Fähigkeiten nutzen – ob nun in den Bereichen Stressbewältigung, Gesprächsführung oder Work-Life-Balance.



Martina Vincon ist eine ausgebildete Bankkauffrau, Wirtschaftsinformatikerin, zertifizierte HR-Businesspartnerin und Trainerin in der Persönlichkeits- und Menschenkenntnis. Durch ihre weit mehr als 30-jährige Berufserfahrung im Finanzwesen bringt sie genügend Potenzial an Fach- und Menschenkompetenz mit. Durch ihren Schritt in die eigene Selbständigkeit weiß sie, welches strukturierte Vorgehen für den Weg in eine erfolgreiche Unternehmensgründung notwendig ist. In ihrem Coaching geht sie auf die Gründungsidee ihrer Klient*innen ein und analysiert diese zunächst mit einer persönlichen Stärken- und Chancenanalyse. Im weiteren Verlauf begleitet und unterstützt sie den aktiven Gründungsprozess bis hin zum Businessplan.

Vorgespräch und Terminabsprachen

Jedem Gründercoaching geht ein persönliches Kennenlernen voraus. In einem Vorgespräch klären wir Ihre persönliche Situation, die angestrebte Geschäftsidee(n) und den Grad der jeweiligen Vorbereitung ab und werden dann gemeinsam entscheiden, wie wir Sie auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit unterstützen können. Wir freuen uns auf Ihre telefonische Terminvereinbarung.

Unsere Coachings vor Ort

Standort Marbach

Sabine Abbenseth, Sommerhalde 24, 71672 Marbach

Standort Stuttgart

Antonio Cuadros De Béjar, Gutenbergstraße 3/B, 70176 Stuttgart

Standort Esslingen

Martina Vincon, Neckarstraße 55 (1. OG), 73728 Esslingen

Online-Coaching

Je nach Situation und Bedarf können wir das Coaching online durchführen. Auch eine Mischung aus Präsenz- und Online-coaching ist möglich.

Kostenlos mit AVGS-Gutschein

Für das Gründercoaching zur Heranführung an eine selbständige Tätigkeit stehen Ihnen bis zu 40 Unterrichtseinheiten im Rahmen des Aktivierungs- und Vermittlungsgutscheins (AVGS) zur Verfügung. Mit diesem Gutschein ist das Coaching für Sie kostenlos. Fragen Sie Ihren Berater bei der Agentur für Arbeit oder beim Jobcenter danach.

Kontakt, Info, Beratung und Anmeldung

Michael Ploschke · Coaching und Consulting GmbH

Brühlstraße 2 · 78315 Radolfzell

Telefon: 0 77 32 / 93 94 58

E-Mail: verwaltung@jobcoaching-sued.de

Internet: www.jobcoaching-sued.de



Michael Ploschke

Coaching und Consulting GmbH

Coachingmodul zur individuellen
Vorbereitung der Selbständigkeit

**Erfolgreich in die
Selbständigkeit**

Kostenfrei mit dem Aktivierungs-
und Vermittlungsgutschein
(AVGS)



Förderbar durch die
Bundesagentur für Arbeit
und das Jobcenter

Weitere Angebote unter
www.jobcoaching-sued.de

Erfolgreich in die Selbständigkeit – Von der Idee über den Businessplan bis hin zur Umsetzung

Selbständigkeit – ein möglicher Weg zur Beendigung Ihrer Arbeitslosigkeit

Ob Sie nun eine lang vorbereitete Gründungsidee umsetzen oder Ihre Arbeitslosigkeit schnell und nachhaltig beenden möchten – wir unterstützen Sie bei der Entscheidung, Planung und der aktiven Vorbereitung Ihrer Selbständigkeit.

Viele Menschen stellen sich die Frage, ob ihre Fähigkeiten und Kenntnisse für diesen Schritt ausreichen. Aus der Erfahrung zahlreicher Existenzgründungsberatungen wissen wir, dass der Schritt auf den freien Markt – mit einer guten Vorbereitung – häufig auch in eine nachhaltige Selbständigkeit mündet.

Dabei zählt nicht nur Ihr Finanzierungskonzept, sondern auch Ihre Idee, die Ihre Stärken und Ihr Fachwissen hervorhebt, ein zielgenaues Marketing, das zur Marktsituation passt, wirtschaftliches Denken, organisatorische Fähigkeiten, Eigeninitiative, Kreativität und Spaß am Umgang mit Menschen.

Gründer haben viele Fragen

Finden Sie Ihre ganz persönlichen Antworten. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Geschäftsidee oder Gründungsabsicht in einem wohlwollenden, unterstützenden und fachlich qualifizierten Umfeld zu besprechen, entsprechend zu strukturieren und positiv weiterzuentwickeln.

Potenziale zu Erfolg machen

Erleichtern Sie sich die Entscheidung zur Selbständigkeit, indem Sie sich Ihrer Stärken und Potenziale verlässlich bewusst werden. Ein wichtiger Grund, warum sich das Coaching neben den informativen und sachlichen Themen auch mit Spaß und Freude dem widmet, was Sie in Ihrer Arbeit wirklich bewegt.

Schritt für Schritt zum stimmigen Konzept

Am Ende des Coachings steht ein aussagekräftiger Businessplan, der Ihr Gründungsvorhaben in allen wesentlichen Punkten beschreibt und als Grundlage für alle weiteren Aktivitäten (Bankgespräche, Gründungszuschuss etc.) notwendig ist.

Aufbau

Im Verlauf des Coachings orientieren wir uns an den wichtigsten Themen und Aufgaben, die erfahrungsgemäß für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit notwendig sind. Diese Fragen und Aufgaben behandeln wir gemeinsam mit Ihnen, immer orientiert an Ihrem Kenntnisstand sowie Ihrem individuellen Informations- und Klärungsbedarf.

Methodik

Methodisch bildet das Coaching eine Mischung aus Klärungen und Informationen, die Sie durch Recherche und Bearbeitung einzelner Aufgaben ergänzen und vertiefen. Eine Reihe von Checklisten, Arbeitsblättern, Fragenkataloge (für den Business-Plan) zu gründungsrelevanten Themen und Excel-Dateien zur Ermittlung von finanziellen Grundlagen, Finanzierungsbedarf und Kalkulationen erleichtert es Ihnen, wichtige Bereiche Ihrer Geschäftsidee selbst zu überprüfen und gegebenenfalls zu optimieren.



Von der Idee zur Umsetzung

Etappe

Analyse der Marktfähigkeit

Ziele

Klärung, ob das geplante Geschäftsmodell erfolgreich umgesetzt werden kann

Mögliche Inhalte

- Produkte/Leistungen
- Kundennutzen
- Markt/Zielgruppe
- Mitbewerber
- Fachliche und formale Voraussetzungen
- Kosten und Finanzierung
- Benötigter Gewinn und Rentabilität
- uvm.

Entwicklung des Geschäftsmodells

Erstellung eines Geschäftsplans mit Zahlenteil

- Stärken und Schwächen des Geschäftsmodells
- Chancen und Risiken bei der Realisierung
- Potenzielle Kunden
- Nutzversprechen und Alleinstellungsmerkmale
- Einzugsgebiet
- Voraussetzungen für die Gründung
- Benötigte Investitionen und Finanzierung
- uvm.

Vorbereitung der Umsetzung

aktive Vorbereitung der Selbständigkeit

- Auswahl geeigneter Geschäftsräume
- Entwicklung einer Marketingstrategie
- Planung der Umsetzung
- Auswahl der Lieferanten und Berater
- Rechnungstellung und Buchhaltung
- Strategien zum Umgang mit Planabweichungen
- uvm.