

Workshops + Seminare 2012:

Selbstständigkeit lernen – Unternehmen professionell führen

2012

Januar

- 21. Meine unternehmerische Zukunft: Ein Mind-Map für den Durchblick!
- 24. Webdesign: Professionell und zielgerichtet zur eigenen Homepage
- 31. Mehr Erfolg durch gute Texte - Wie Sie schreibend Kunden gewinnen

Februar

- 03./ 04. Zeit gewinnen durch vernünftiges Selbstmanagement
- 08. Mein erster Mitarbeiter: Zeit und Geld gut eingesetzt!
- 09. Alles hat seinen Preis. Wie finde ich den richtigen?
- 10. / 11. Endlich kapiert! Kompaktwissen für Buchführung und Steuern
- 14. Neue Chancen am Markt durch Positionierung
- 16./17. Verhandeln gehört zum täglichen Geschäft
- 21. Power durch Gleichgesinnte - Erfolgsteams für Selbstständige
- 28. Akquise ohne Akquise: Per Empfehlung zum Auftrag!

März

- 20. / 21. Gründung und Unternehmensführung im Team
- 30. / 31. In Ihnen steckt so viel mehr! Unternehmer-Persönlichkeit entwickeln

April

- 03. Webdesign: Professionell und zielgerichtet zur eigenen Homepage
- 17. Verkaufen heißt: Kundenorientiert und überzeugend präsentieren
- 20. / 21. Zeit gewinnen durch vernünftiges Selbstmanagement
- 26. / 27. Der Businessplan: Zukunftsplanung und Controlling zugleich!
- 28. Buchführung am PC: Software verstehen und anwenden

Mai

- 03. / 04. Verhandeln gehört zum täglichen Geschäft
- 08. Neue Chancen am Markt durch Positionierung
- 10. / 11. Immer genug Aufträge! Erfolgreich mit Marketing
- 15. Power durch Gleichgesinnte - Erfolgsteams für Selbstständige
- 22. Akquise ohne Akquise: Per Empfehlung zum Auftrag!

Juni

- 05. Mehr Erfolg durch gute Texte - Wie Sie schreibend Kunden gewinnen
- 07. / 08. Verhandeln gehört zum täglichen Geschäft
- 13. Mein erster Mitarbeiter: Zeit und Geld gut eingesetzt!
- 14. Alles hat seinen Preis. Wie finde ich den richtigen?
- 19. / 20. Gründung und Unternehmensführung im Team
- 22. / 23. In Ihnen steckt noch viel mehr! Unternehmer-Persönlichkeit entwickeln

August

- 09. / 10 Immer genug Aufträge! Erfolgreich mit Marketing
- 11. Meine unternehmerische Zukunft: Ein Mind-Map für den Durchblick!
- 14. Verkaufen heißt: Kundenorientiert und überzeugend präsentieren
- 16. Alles hat seinen Preis. Wie finde ich den richtigen?
- 17. / 18. Endlich kapiert! Kompaktwissen für Buchführung und Steuern
- 28. Neue Chancen am Markt durch Positionierung

September

- 04. Akquise ohne Akquise: Per Empfehlung zum Auftrag!
- 04. / 05. Gründung und Unternehmensführung im Team
- 07. / 08. Zeit gewinnen durch vernünftiges Selbstmanagement
- 11. Power durch Gleichgesinnte - Erfolgsteams für Selbstständige
- 18. Mehr Erfolg durch gute Texte - Wie Sie schreibend Kunden gewinnen
- 20. / 21. Verhandeln gehört zum täglichen Geschäft
- 25. Webdesign: Professionell und zielgerichtet zur eigenen Homepage

Oktober

- 23. Neue Chancen am Markt durch Positionierung
- 26. / 27. In Ihnen steckt noch viel mehr! Unternehmer-Persönlichkeit entwickeln

November

- 06. Verkaufen heißt: Kundenorientiert und überzeugend präsentieren
- 08. / 09. Immer genug Aufträge! Erfolgreich mit Marketing
- 14. Mein erster Mitarbeiter: Zeit und Geld gut eingesetzt!
- 15. / 16. Der Businessplan: Zukunftsplanung und Controlling zugleich!
- 17. Buchführung am PC: Software verstehen und anwenden
- 20. Akquise ohne Akquise: Per Empfehlung zum Auftrag!
- 20. / 21. Gründung und Unternehmensführung im Team
- 23. / 24. Zeit gewinnen durch vernünftiges Selbstmanagement
- 27. Mehr Erfolg durch gute Texte - Wie Sie schreibend Kunden gewinnen
- 27. Webdesign: Professionell und zielgerichtet zur eigenen Homepage

Dezember

- 04. Power durch Gleichgesinnte - Erfolgsteams für Selbstständige
- 06. / 07. Verhandeln gehört zum täglichen Geschäft