

Detailprogramm GO! Gründer Akademie 7. bis 9. Oktober 2011

Freitag 7. Oktober 2011

9 Uhr	Begrüßung der GO! Gründer Akademie Teilnehmer
Vormittag	<p>Projektmanager</p> <p>Sie lernen anhand Ihres eigenen Gründungs-Projekts „genial einfache“ Methoden des Projektmanagements und entwickeln diese im Rahmen der Akademie – und darüber hinaus – sukzessive weiter.</p> <ul style="list-style-type: none">– PM-Methoden „light“: Wie kann ich ein Vorhaben, eine Idee, mein eigenes Gründungsprojekt einfach und effektiv als Projekt abbilden? Wie definiere ich Projektziele, bringe ich einen sinnvoll logischen Ablauf in meine Aufgaben? Setze Termine und verteile Zuständigkeiten? Quick & easy!– PM-Prozess (Start bis Abschluss): „So wie Sie starten, liegen Sie im Rennen!“ Die meiste Energie im Projekt braucht der Start. Doch darf nie das Ziel aus den Augen verloren werden!
Nachmittag	<p>Unternehmenspositionierung & Unternehmensstrategie</p> <p>Sie haben sich intensiv und kreativ mit Ihrer Vision und Mission in Bezug auf Ihre Unternehmensgründung und/oder Unternehmensentwicklung auseinandergesetzt und verfügen über strategisches Know How, Ihre geschäftlichen Ziele zu erreichen.</p> <ul style="list-style-type: none">– Finanzierung Input + Fragen [Detailinfo: Experten der Erste Bank]– Vision & Mission: Wohin soll die Reise gehen mit meinem Unternehmen (in x Jahren)? Worin besteht mein Unternehmenszweck? Groß denken, anders denken!– Portfolio-Analyse: Sie üben anhand Ihrer eigenen Produkte mögliche Strategien auf der Portfolio-Matrix (Cash Cow Star Question Mark Dog) und leiten davon mittelfristige Produktpositionierungen ab. Welche Produkte sind zu verstärken? Welche vom Markt zu nehmen? ...– Zielarbeit: Festlegung strategischer und operativer Ziele (aus der Portfolio-Matrix). Wir beachten dabei die SMART-Regel und führen den Öko-Check durch.
Abend	<p>4-Augen-Beratungsgespräche mit Experten</p> <p>Sprechen Sie persönlich im 4-Augengespräch mit Spezialisten zu den Themen Finanzierung, Förderungen, steuerliche & rechtliche Anliegen.</p>

Samstag 8. Oktober 2011

9 Uhr	Die richtige Finanzierung, die passende Förderung.
Vormittag & Nachmittag	Unternehmenspräsentation & Marketingstrategie I Sie können Ihr Unternehmen angemessen in der Öffentlichkeit präsentieren, kennen die wichtigsten Marketing-Tools und wenden diese souverän an. <ul style="list-style-type: none">– Marketing-Strategie: Durchführung der SWOT-Analyse (Stärken Schwächen Chancen Bedrohungen) für das junge Unternehmen. Davon abgeleitet die Markenbildung durch Differenzierung (auch eine vermeintliche Schwäche, ein Fehler, ein Mangel kann ein Unterscheidungsmerkmal sein).– Marketing-Tools: Arbeit mit den 4 Ps (Product Price Promotion Place). Welches Produkt, wird zu welchem Preis, wie beworben und vertrieben? Wo ist der Unterschied zum Mitbewerb? Weniger ist mehr!– Elevator Pitch: Kurz-Zusammenfassung des Unternehmenszwecks bzw. der eigenen Person – jederzeit abrufbar, in Fleisch und Blut übergegangen. Nutzen Sie die Chance, die Gunst der Stunde, wenn Sie danach gefragt werden!
Nachmittag	Selbstpräsentation & Selbstmotivation Ihr Unternehmen steht und fällt mit Ihrer Person. Um Ihre Ziele zu erreichen, braucht es Ausdauer und Motivation. <ul style="list-style-type: none">– Competence Display: Die Kunst, Kompetenz zu zeigen (z.B. Wirken Sie wie ein professionelles Büro, auch wenn Sie ein Ein-Personen-Unternehmen sind!).– Auftritts-Coaching mit Hilfe von wing-wave-Techniken für stressfreie Präsentationen, Verhandlungen etc. (z.B. akustische bipolare Hemisphären-Stimulation zur Auflösung von Stress-Auslösern).– (Selbst)-Motivation mit Hilfe des Reiss-Profiles: was sind Ihre inneren Antreiber? Identifizieren Sie Ihre Lebensmotive als Kraftquellen des Erfolgs!
Abend	Life-Act mit Leo Hillinger „Selbstmarketing Leo Hillinger von 0 auf 100“ Kaum jemand, der es besser versteht, seinen Namen und seine Person stärker zu positionieren, als der Starwinzer Leo Hillinger. Auf sehr humorvolle, fast kabarettistische Weise erzählt Leo Hillinger seine Erfolgsgeschichte: Von der Entstehung seines Unternehmens – inklusive Erfolgsfaktoren und Stolpersteine – bis hin zu einem Unternehmen, das nun zu den bekanntesten und erfolgreichsten Österreichs gehört. Mit neuen Marketingideen, einer „weimbauernschlau“ Strategie und viel Risiko hat er es geschafft seine Produkte top zu platzieren. Es bedurfte viel Energie und konsequentem Handeln, um den Weg erfolgreich beschreiten zu können. Dazu gibt es viele Geschichten, die Leo Hillinger in einem überaus interessanten und authentischen Vortrag erzählt. <ul style="list-style-type: none">– „Wachstum durch Selbst-Marketing“ mit anschließender Weinverkostung

Sonntag 9. Oktober 2011

Vormittag	<p>Netzwerk- & Beziehungsmanagement</p> <p>Sie entwickeln Maßnahmen zur Anbahnung und Pflege von Geschäftsbeziehungen in realen und virtuellen Netzwerken.</p> <ul style="list-style-type: none">– Erarbeiten Sie Ihre eigene Netzwerkstrategie unter Berücksichtigung von Tipps zum optimalen Networking und Lobbying!– Durchführung einer Umfeld-Analyse (relevante Umwelten), Identifizierung von Themen und Bezugsgruppen, Ableitung von Maßnahmen zur Anbahnung und Pflege von Geschäftsbeziehungen mit den relevanten Umwelten (Kunden, Lieferanten, Vertriebspartner, Distributoren, Institutionen, Verbänden, Behörden, Meinungsbildnern ...) z.B. Kundenevents nutzen und strategisch richtigen Small Talk führen.– Special: Web 2.0-Kompetenz (Social-Media-Training anhand von XING)
Nachmittag	<p>Work-Life-Balance</p> <p>Gerade (Jung-)Unternehmer/innen arbeiten nicht von „9-to-5“, sondern sind 24h am Tag Unternehmer/innen. Das erfordert einen ausbalancierten Umgang mit Arbeit und Freizeit, Leistung und Erholung.</p> <ul style="list-style-type: none">– Selbstorganisation und Zeitmanagement: das Pareto-Prinzip (die entlastenden 80:20!), Priorisierung und Delegation zur persönlichen Zeitsteuerung.– Lebensstilberatung: Berücksichtigung von Regeneration und Erholung, Bewegung und Sport, Genuss und Lebensfreude im beruflichen und privaten Alltag.
16 Uhr	<p>Abschluss der GO! Gründer Akademie 2011</p>