

Trainer/in Management im Mittelstand

Zertifizierungsprogramm für Selbstständige, Freiberufler und Unternehmer im KMU-Bereich

Idee und Zielsetzung.....	2
Aufbau des Programms	2
Präsenzseminare als bewusstes Konzept.....	2
Ablauf und Organisation	3
Einführung für Interessenten	3
Teilnahme	4
Teilnahmebedingungen	4
Kosten.....	4
Mindestteilnehmerzahl	4
Referenten.....	4
Pflichtmodule des „Trainer/in Management im Mittelstand“	5
Modul 1: Führung beginnt bei mir – Mein Weg zur Führungspersönlichkeit.....	5
Modul 2: Verkaufen mit Überzeugung – WIN-WIN statt Preiskampf	5
Modul 3: Zeit – das wertvollste Gut der Unternehmerin / des Unternehmers	5
Modul 4: Kooperation statt Einzelkämpfer – gemeinsam mehr erreichen.....	5
Modul 5: Konflikte klug lösen – Konfliktmanagement im Unternehmensalltag	6
Modul 6: Krisen erkennen – Krisen meistern	6
Modul 7: Unternehmenswert durch Leitbild und klare Strategie.....	6
Zusätzliche Module	7
Zusatzmodul 1: Anders als andere – meine persönlichen Stärken als Mensch	7
Zusatzmodul 2: Erfolgsfaktor Einkauf – strategisch besser entscheiden	7
Zusatzmodul 3: Mein Betrieb, mein Team – Mitarbeitende gewinnen und halten.....	7
Zusatzmodul 4: Die richtigen Partnerinnen und Partner finden.....	8
Zusatzmodul 5: Finanzierung verstehen – wie Banken wirklich entscheiden.....	8
Zusatzmodul 6: Ehrenamt – Engagement mit Mehrwert	8
Zertifizierung	9
Bedeutung des Zertifikats.....	9

Idee und Zielsetzung

Der „**Trainer/in Management im Mittelstand**“ ist ein modulares **Zertifizierungsprogramm für Selbstständige, Freiberufler sowie bestehende und zukünftige Unternehmerinnen und Unternehmer in kleinen und mittleren Unternehmen.**

Ziel des Programms ist es, **praxisnahes Wissen, unternehmerische Kompetenz und persönliche Erfahrung** zu vermitteln – kompakt, berufsbegleitend und direkt umsetzbar im eigenen Unternehmen.

Die Teilnehmer erwerben damit nicht nur Wissen, sondern auch **ein strukturiertes Verständnis der wichtigsten unternehmerischen Aufgaben und Herausforderungen im Mittelstand.**

Die **Zertifizierung erfüllt mehrere Funktionen:**

- Eigenmotivation und persönliche Weiterentwicklung
- Qualitätsnachweis unternehmerischer Kompetenz
- Vertrauenssignal gegenüber Banken und Finanzierungspartnern
- Unterstützung bei Unternehmensverkauf oder Unternehmensübernahme
- Dokumentation unternehmerischer Weiterbildung

Der „**Trainer/in Management im Mittelstand**“ steht damit für **praxisnahe Unternehmensbildung: von Unternehmern für Unternehmer.**

Aufbau des Programms

Das Programm besteht aus insgesamt **13 Modulen**, die über ein Jahr verteilt stattfinden. **Sieben Module sind Pflichtmodule** für den Abschluss als Trainer/in Management im Mittelstand.

- Alle Module sind auch **einzelnen buchbar**
- Für den Abschluss „**Trainer/in Management im Mittelstand**“ müssen **7 Pflichtmodule absolviert werden**

Die Teilnehmer können die Module **individuell nach Interesse oder Bedarf auswählen** oder den vollständigen Zertifikatsweg verfolgen.

Präsenzseminare als bewusstes Konzept

Alle Module werden **als Präsenzseminare durchgeführt.**

Der Grund dafür ist bewusst gewählt: Für einen nachhaltigen Lernerfolg reicht die reine Wissensvermittlung nicht aus.

Entscheidend sind:

- Austausch zwischen den Teilnehmern
- Gruppendynamik
- Feedback aus der Gruppe
- Diskussion realer persönlicher Erfahrungen

Gerade im Mittelstand entstehen wertvolle Erkenntnisse oft aus dem **Dialog, auch aus dem Dialog Theorie und Praxis.**

Die Präsenzform schafft deshalb:

- Vertrauen
- den offenen Austausch
- praktische Lösungsansätze aus der Erfahrung anderer Teilnehmer

Damit wird das Seminar gleichzeitig auch **zu einem Netzwerkformat für Unternehmerinnen und Unternehmer.**

Ablauf und Organisation

Seminarformat

- Präsenzseminare
- Dauer pro Modul: **4 Unterrichtseinheiten (1 UE entspricht 60 Minuten)**

Zeitliche Organisation

- berufsbegleitend
- abends oder am Wochenende

Veranstaltungsort

Wird entsprechend bekannt gegeben.

Für Baden-Württemberg: Co Working Space, Wahlwiesenstraße 3, 71711 Steinheim an der Murr

Für Thüringen: Stadtteilzentrum Lisa, Werner-Seelenbinderstraße 28A, 07747 Jena

Einführung für Interessenten

Alle Interessenten erhalten zunächst eine **Einführungsveranstaltung** im Umfang von 1,5 Unterrichtseinheiten (90 Minuten).

In der Einführung werden vorgestellt:

- Konzept des „**Trainer/in Management im Mittelstand**“
- Lehrmethoden
- Inhalte der Module
- Ziele des Programms
- Ablauf der Zertifizierung

Nach dieser Einführung entscheiden die Teilnehmer selbst:

- ob sie **einzelne Module** buchen möchten ohne das Zertifikat, aber mit Teilnahmebescheinigung
- oder den **vollständigen Zertifikatsweg „Trainer/in Management im Mittelstand“ absolvieren wollen.**

Nach jedem belegten Modul erhalten die Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung.

Teilnahme

Teilnahmebedingungen

Teilnahmeberechtigt sind:

- Selbstständige
- Freiberufler/innen
- Unternehmerinnen und Unternehmer
- Zukünftige Gründer/innen und Unternehmensnachfolger/innen
- Interessierte Personen

Kosten

Die Teilnahmegebühren pro Modul:

- SKS Partner oder BEMHU Mitglieder 750 EURO pro Modul
- Externe Teilnehmer / Interessenten: 900 EURO pro Modul

Die Ausgaben sind für Arbeitgeber steuerlich absetzbar. Außerdem ist beabsichtigt für die Zertifikatsausbildung Fördermittel zu beantragen. Hierfür kann derzeit noch keine Gewähr übernommen werden.

Mindestteilnehmerzahl

Damit die Seminare wirtschaftlich sinnvoll durchgeführt werden können, gilt eine **Mindestteilnehmerzahl pro Modul von 7 Personen.**

Wird diese Zahl nicht erreicht, kann das Seminar verschoben oder abgesagt werden.

Referenten

Die Referenten sind **ausgewiesene Fachleute in ihrem jeweiligen Gebiet.**

Sie verfügen über:

- fundierte theoretische Kenntnisse
- langjährige praktische Erfahrung, auch Führungserfahrung
- Tätigkeit im Gesundheitswesen, Sozialwesen, Bildungswesen, Verbandswesen

Damit wird gewährleistet, dass die Inhalte **praxisnah, realitätsbezogen und umsetzbar** sind.

Pflichtmodule des „Trainer/in Management im Mittelstand“

Modul 1: Führung beginnt bei mir – Mein Weg zur Führungspersönlichkeit

Inhalte:

- Welche Art Führungskraft bin ich?
- Erwartungen von Mitarbeitern und Partnern
- Verantwortung und Entscheidungsfähigkeit
- Unternehmerisch handeln heißt auch: Entscheidungen allein treffen zu müssen

Modul 2: Verkaufen mit Überzeugung – WIN-WIN statt Preiskampf

Inhalte:

- Der Verkauf als Zwilling Bruder des Einkaufs
- Produkte, Ideen, Dienstleistungen, Ideen, „sich selbst“ verkaufen
- Erfolgreicher, nachhaltiger Verkauf auf Augenhöhe

Modul 3: Zeit – das wertvollste Gut der Unternehmerin / des Unternehmers

Inhalte:

- Prioritätensetzung
- Struktur im Unternehmensalltag / Arbeitsalltag
- Balance zwischen Beruf, Familie, persönlichen Bedürfnissen

Modul 4: Kooperation statt Einzelkämpfer – gemeinsam mehr erreichen

Inhalte:

- Kooperation als entscheidender Wachstumsfaktor im Mittelstand
- Chancen und Risiken erfolgreicher Kooperationen
- Kooperationen erfolgreich gestalten

Modul 5: Konflikte klug lösen – Konfliktmanagement im Unternehmensalltag

Inhalte:

- Entstehung von Konflikten in Unternehmen
- Konfliktanalyse
- Kommunikationstechniken
- Konstruktive Lösungswege finden

Modul 6: Krisen erkennen – Krisen meistern

Inhalte:

- Krise als normales Geschehen im Unternehmertum
- Frühwarnsignale einer Krise erkennen
- Wirtschaftliche Risiken analysieren
- Maßnahmen zur Stabilisierung des Unternehmens
- Souveräner Umgang mit schwierigen Unternehmensphasen

Modul 7: Unternehmenswert durch Leitbild und klare Strategie

Inhalte:

- Unternehmensleitbild
- Werte und Unternehmenskultur
- Strategische Positionierung
- Nachhaltiger Aufbau von Unternehmenswerten

Zusätzliche Module

Zusatzmodul 1: Anders als andere – meine persönlichen Stärken als Mensch

Inhalte:

- Selbstbewusstsein und Klarheit über die eigene Rolle als Unternehmerin / als Unternehmer
- Persönliche Stärken erkennen in Bezug auf unternehmerisches Handeln
- Individuelle Fähigkeiten gezielt einsetzen
- Einen eigenen unternehmerischen Stil entwickeln

Zusatzmodul 2: Erfolgsfaktor Einkauf – strategisch besser entscheiden

Inhalte:

- Strukturierten und erfolgreichen Einkaufsprozess gestalten
- Grundlagen des strategischen Einkaufs
- Verhandlungskompetenz
- Kostenbewusstsein

Zusatzmodul 3: Mein Betrieb, mein Team – Mitarbeitende gewinnen und halten

Inhalte:

- Mitarbeitengewinnung
- Eigen- und Mitarbeitenden-Motivation
- Maßnahmen zur langfristigen Mitarbeitendenbindung
- Rolle der Unternehmenskultur bei der Mitarbeitengewinnung

Zusatzmodul 4: Die richtigen Partnerinnen und Partner finden

Inhalte:

- Wie Unternehmerinnen und Unternehmer die richtigen Partner auswählen
- Aufbau, Gestaltung und Aufrechterhaltung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit
- Methoden zur Klärung der unterschiedlichen Erwartungen

Zusatzmodul 5: Finanzierung verstehen – wie Banken wirklich entscheiden

Inhalte:

- Denkweisen und Entscheidungsgrundlagen von Banken verstehen
- Finanzierungsgespräche erfolgreich führen
- Unternehmenszahlen verständlich und aussagekräftig darstellen
- Vertrauen bei den Banken aufbauen
- Finanzierungsmöglichkeiten für Kleine und Mittelständische Unternehmen

Zusatzmodul 6: Ehrenamt – Engagement mit Mehrwert

Inhalte:

- Beitrag zur persönlichen Entwicklung
- Aufbau wertvoller Netzwerke
- Demokratie und Werteerhalt
- Positionierung als verantwortungsbewusste und attraktive Arbeitsgeber durch soziales Engagement

Zertifizierung

Nach erfolgreicher Teilnahme an **den 7 Pflichtmodulen** erhalten die Teilnehmenden das Gesamt-Zertifikat: **„Trainer/in Management im Mittelstand“**. Sie sind dadurch berechtigt, auf der Grundlage der SKS/BEMHU Regelungen selbst entsprechende Fortbildungen durchzuführen.

Die Zertifikatsverleihung erfolgt durch den Träger im Rahmen einer kleinen Feierstunde. Damit wird die Leistung der Teilnehmenden öffentlich gewürdigt.

Bedeutung des Zertifikats

Das Zertifikat: „Trainer/in Management im Mittelstand“ dokumentiert:

- Unternehmerische Weiterbildung
- Engagement für Qualität
- Bereitschaft zur persönlichen Entwicklung

Das Zertifikat: „Trainer/in Management im Mittelstand“ kann als Qualitätsnachweis im wirtschaftlichen Umfeld genutzt werden bei:

- Bankgesprächen
- Finanzierungen
- Unternehmensübergaben
- Unternehmensverkäufen