

DENK FABRIK Zertifikatsprogramm zum Gründungsconsultant

Die DENK FABRIK Hochschulen & Entrepreneurship e.V. hat zusammen mit dem FGF (Förderkreis Gründungs-Forschung e.V.) einen Zertifikatskurs für angehende und bereits erfahrene Gründungsberatende ins Leben gerufen.

Übersicht über den Kurs

- Die Module des Kurses werden von Experten entwickelt und bilden ein mehrstufiges Seminar für GründungsberaterInnen
- Das Programm bietet Einsteigern ein solides Fundament mit Themen wie Finanzen und Recht und Prozesse der Gründungsberatung
- Der Kurs ist als Weiterbildung für bestehende BeraterInnen geeignet, durch Module wie Crowdfunding und Teamentwicklung

Weitere Informationen

Nähere Informationen über den Inhalt und die Lernziele des Programms finden Sie auf den folgenden Seiten oder auch auf der Website.

www.denkfabrik-he.org/angebote/zertifikatsprogramm/

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

E-Mail: zertifikatskurs@denkfabrik-he.org



DENK FABRIK Zertifikatsprogramm zum Gründungsconsultant



Teilnehmerzahl
Mind. 12 Personen
max. 20 Personen



Abschluss / Zertifikat
Zertifikat der DENK FABRIK und
des FGF



Dauer
Freitag oder Samstag
mehrere Abende unter der
Woche (meist 17-19 Uhr)



Module
Aktuell finden alle Module
online statt.



Beginn
Die aktuellen Terminan-
gebote finden Sie auf
unserer Homepage.



Kontakt
zertifikatskurs@denkfabrik-he.org



Teilnahmevoraussetzung
keine, Tätigkeit im Gründungs-
bereich von Vorteil



Kosten
5300€ zzgl. 19 % MwSt. für Nicht-Mitglieder
4770€ zzgl. 19% MwSt. für DENK FABRIK Mitglieder und bei Anmeldung
mehrerer Personen derselben Institution

Kosten Modul

Kosten je Person: 550€ pro Modul (zzgl. 19 % MwSt.)
Kosten der Zertifikatsprüfung: 350 € (zzgl. 19 % MwSt.)

Hinweis

Der nächste Kurs beginnt am 15. Oktober 2021.



DENK FABRIK Modulaufbau

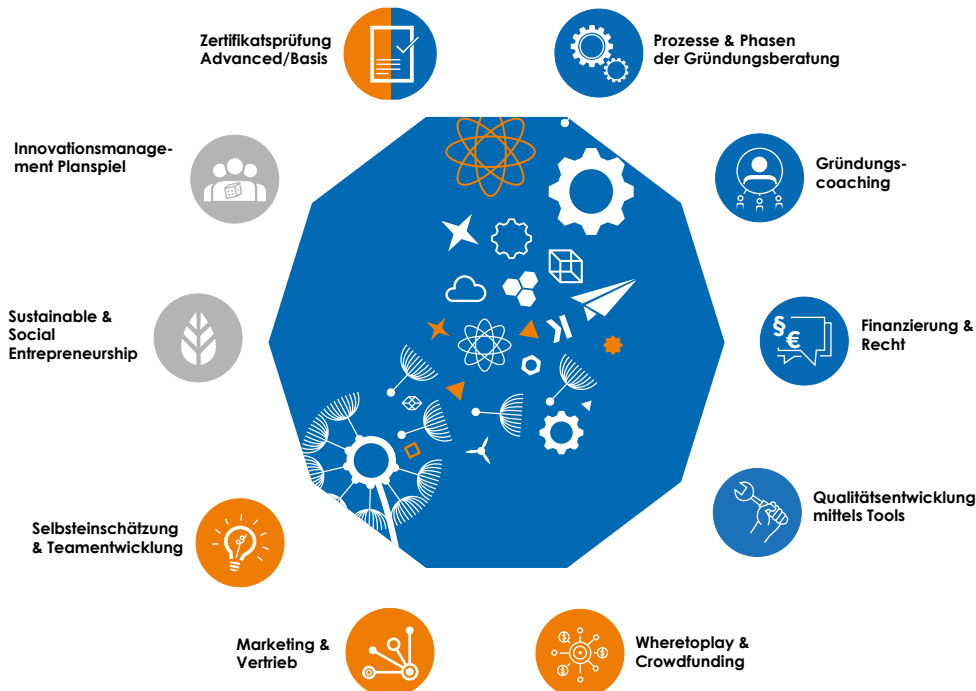
Die gesamten Module des DENK FABRIK Zertifikatprogramms sind grundsätzlich frei wählbar. Es kann ein Modul besucht werden oder auch alle.

Die erfolgreiche Absolvierung von **Modul 1 bis 4** sowie zwei weiterer Module oder ein vergleichbares Zertifikat, qualifiziert für die Teilnahme zur **Beginner-Zertifikatsprüfung**.

Für die Teilnahme am **Professional-Zertifikat** müssen **Modul 5 bis 7** sowie zwei weitere Module belegt werden.

Die **Module 8-9** sind freiwillige oder auch **Zusatzmodule**. Diese bieten wir als zusätzliche QUALifikationen für Gründungsberatende an. Aufgrund von hoher Nachfrage nach diesen Themen und wegen ihrer inhaltlichen Tiefe und Spezifikation sind diese Module keine Pflichtmodule. Sie eignen sich aber hervorragend für angehende sowie bereits langjährige Gründungsberatende.

Abgesehen von den ohnehin schon belegten Modulen, kann jedes andere Modul gewählt werden. Dementsprechend auch Module aus dem Beginner- bzw. Professional-Zertifikat.



DENK FABRIK Modulbeschreibungen

Prozesse und Phasen der Gründungsberatung

Tag 1

In unserem Modul wollen wir die unterschiedlichen Phasen in der Gründungsberatung beleuchten – von der Motivation, sich zu trauen, mit einer Idee in die Gründerberatung zu kommen, über die individuelle Beratung angehender Teams, bis hin zum Coaching in Accelerator-, Inkubator- und Investment-Programmen.

Am Beispiel des SCE an der Hochschule München

- stellen wir unterschiedliche Phasen des Gründungsförderungs-Prozesses und deren Eigenheiten vor
- zeigen wir unterschiedliche Möglichkeiten auf, angehende Gründer anzusprechen und zu motivieren, den nächsten Schritt zu wagen
- diskutieren wir verschiedene Ebenen der Unterstützung, wozu die Entwicklung der Gründer-Persönlichkeiten, des Teams & Innovationsprojektes gehören
- wir gehen auf die notwendigen Skills der Berater und Coaches ein
- und wir stellen mögliche Tools und Herangehensweisen vor, die in jeder Phase eingesetzt werden können

Tag 2

Es werden Spannungsfelder während der Gründung besprochen

- was sind die klassischen Beratungsprobleme?
- was macht die Gründerperson selbst bzw. was lässt er/sie machen?
- Erfahrungen aus der Praxis: welche Probleme können sich in den unterschiedlichen Themenbereichen wiederfinden
- Unterschied zwischen Soft Skills und Prozessen
- interaktiver Erfahrungsaustausch zwischen den Beratenden
- Breakout Sessions zu unterschiedlichen Phasen der Gründung

Erstgespräch-Einschätzung Geschäftsidee
Inhalt Businessplan
Inhalt Finanzplan
Begleitung Finanzierungsgespräch



DENK FABRIK Modulbeschreibungen

Gründungscoaching: Grundlagen, Methoden und persönliche Haltung

Tag 1 und 2

Gründungscoaching und –beratung werden häufig synonym als Begriffe für die Begleitung von Gründenden durch externe Experten verwendet, die in Umfang und Spezifität verschiedene Themen und Methoden beinhalten können. Rein methodisch betrachtet stehen beide Begriffe allerdings hinsichtlich der Eingriffstiefe im Entwicklungsprozess der Gründerperson zwei Pole einer Skala dar. Dabei hängt die Durchführungsmethodik auch vom Selbstverständnis der begleitenden Person ab. Folgende Kernfragen sind hierbei u.a. von Relevanz:

- Welche Angebote kann ich als beratende Person machen und wo sind meine Grenzen?
- Mit welchem Selbstverständnis von mir und dem Beratungsauftrag gehe ich in die Beratung?
- Sollte ich das Beratungsgespräch steuern und wenn ja, wie und wie stark?
- Wie finde ich den passendsten Fit zu meinen Fähigkeiten und den Kompetenzen bzw. Bedarfen der gründenden Person?

In diesem Modul gehen wir auf die didaktischen Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen Beratung und Coaching näher ein und stellen verschiedene Herangehensweisen und Beratungsansätze vor. Zudem werden verschiedene Gesprächs- und Fragetechniken vorgestellt und erprobt. Es wird im Zuge des Moduls auch auf die Herausarbeitung des Auftrages zu Beginn und das Erwartungsmanagement, sowie die Möglichkeiten zur Entwicklung der Beziehung zwischen beiden Parteien im Gespräch eingegangen. Ein weiterer zentraler Punkt dieses Moduls ist die Reflektion der eigenen Haltung, die Auslotung persönlicher Ideale und Grenzen und deren Umgang damit im Gespräch.

Teilnehmende erhalten einen umfangreichen Werkzeugkasten systemischer und themenzentrierter Hilfsmittel an die Hand. Sie lernen dadurch u.a., das Anliegen der Beratung oder des Coachings herauszuarbeiten und zu verstehen; gezielt auf Signale zu achten um die geeignete Methodik auszuwählen; sich selbst zwischen den o.g. Polen zu verorten und entsprechend ihr Angebot zu strukturieren und weiterzuentwickeln.



DENK FABRIK Modulbeschreibungen

Finanzierung und Recht für Gründungsberater

Teil 1

Plan für die Veranstaltung

- Was darf ich als Berater und was nicht
- Häufig gestellte Fragen von Gründern besprechen, wie:
 - ein Teammitglied möchte weniger arbeiten, wie geht man rechtlich vor
 - Wie zahle ich mir selbst Gehalt aus
- Rechtsformen vorstellen
- Marke, gewerblicher Rechtsschutz
- Patent, besonders bei High-Tech Gründungen
- welche (Finanz-) Methoden muss ich kennen (auch durchrechnen)
- Wie finde ich Sponsoren und wie überzeuge ich sie
- Businessangel Stuttgart

Teil 2

Plan für die Veranstaltungen

- Steuern
- Patent und Hightech
- Rechtsformen
- Finanzen
- Was muss man für die Prüfung wissen?



DENK FABRIK Modulbeschreibungen

Qualitätsentwicklung mittels Tools

Tag 1 und 2

Grundlagen

Schaffung des umfassenden Verständnisses und Vermittlung von Kenntnissen zu

- Rolle, Aufgaben und Ziele des Gründungsconsultants
- Herausforderungen und Erfolgsfaktoren der Gründung
- Phasen der Gründung

Tools und Methoden

Die Gründungsconsultants erkennen die Potenziale, Stärken und Schwächen eines Gründungsteams sowie die Phase, in der das Team mit der Idee sich befindet und welche Tools zur Weiterentwicklung geeignet sind.

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick und kennen die gängigen Tools zur Unterstützung und Entwicklung von Gründungsvorhaben.

Die Teilnehmenden sind in der Lage, die wichtigsten Tools entlang der verschiedenen Gründungsphasen situationsgerecht

- auszuwählen und
- Gründungsinteressierten / Gründern die Tools hinsichtlich ihrer Ziele und der Anwendung zu erläutern
- Sowie die Erarbeitung der Inhalte zu unterstützen

Die Gründungsconsultants können den Gründungsinteressierten anhand der erarbeiteten Inhalte Hinweise zu möglichen Herausforderungen und Potenzialen sowie zur weiteren Entwicklung der Geschäftsidee/ des Geschäftsmodells geben.



DENK FABRIK Modulbeschreibungen

Wheretoplay und Crowdfunding

Tag 1

Wheretoplay: Markterweiterung durch Brainstorming und Tool

Lernziele

- Basiswissen zum Thema Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen
- Verständnis für die besondere Erfolgsbedeutung des Zielmarkts im Rahmen eines Gründungsvorhabens
- Marktwahl als strategische Aufgabe des Gründungsmanagements verstehen und damit einhergehend die Definition des Unternehmens (Identität: was macht mein Unternehmen)
- Den Market Opportunity Navigator verstehen und auf Gründungen anwenden können
- Den Navigator als 4tes Tool des Lean-Startup-Toolsets kennenlernen
- Den Navigator im Rahmen weiterer Tools einsetzen (z.B. Business Model Canvas) und im Verbund noch grösseren Nutzen erzielen
- Unterschiedliche Voraussetzungen bei Gründungen aus verschiedenen Branchen verstehen und in ihrer Bedeutung für die Marktchancenwahl einschätzen können

Inhalt

- Einführung Erfolgsfaktoren von Gründungen
- Marktchance als zentrales Element einer Gründung
- Der Market Opportunity Navigator
- Anwendung im Gründungsconsulting: Erfahrungen, Tipps & Tricks
- Der Market Opportunity Navigator als 4. Tool des Lean Startup Toolsets
- Ausblick



DENK FABRIK Modulbeschreibungen

Wheretoplay und Crowdfunding

Tag 2

Crowdfunding

Lernziele

- Crowdfunding und dessen Möglichkeiten kennenlernen und verstehen
- in der Lage sein zu entscheiden, für welches Gründungsvorhaben sich Crowdfunding eignet
- Crowdfunding in die eigene Gründungsberatung mit aufnehmen Inhalt

Crowdfunding Basics

- Definition
- Crowdfunding – Arten (reward, donation, equity und lending) und deren Einsatzgebiete
- Plattformen – Übersicht

Crowdfunding in der Gründungsberatung

- Welche Geschäftsmodelle eignen sich?
- Welche Ziele können Startups mit Crowdfunding verfolgen? (Bsp. Marktvalidierung, Marketing...)
- Wie kann man als Gründungsinstitution unterstützen?

Die Crowdfunding-Kampagne

- Was wird dafür alles benötigt?
- Virtuelles Planspiel zur Kampagnenvorbereitung

Crowdfunding und Marketing

- Welche Möglichkeiten der Kommunikation gibt es für eine Crowdfunding Kampagne?
- Tipps und Beispiele
- Virtuelles Planspiel zur Marketingstrategie



DENK FABRIK Modulbeschreibungen

Marketing und Vertrieb für Gründende

Teil 1

Session 1-2: Vertrieb aus Sicht der Praxis

- Wishlist Teilnehmende und Eingehen auf Praxisfragen
- Vertriebsvorbereitung (Warming-up & richtige Einstellung für die Vertriebsarbeit)
- Durchsprache von Praxisbeispielen der Vertriebsarbeit
- Vertriebs-Rollenspiele

Session 3: Vertrieb aus Sicht der Analytik

- Sales Cycle
- Vertriebssteuerung und Vertriebsmanagement

Session 4: Vertrieb aus Sicht der Analytik

- Beraterperspektive in der Gründungsberatung
- Prüfung von Vertriebskonzepten als Beratungselement

Teil 2

Session 1-2: Marketing aus Sicht der Praxis

- Wishlist und Praxisfragen der Teilnehmenden
- Produkt-/Dienstleistungs- und Zielgruppendefinition
- Personae und Kundenavatare
- Mediennutzungsverhalten und Touchpoints zum induktiven Abgleich der passenden Marketingelemente

Session 3: Marketing aus Sicht der Analytik

- Konsumentenverhalten und Konsumentennutzen
- Einkaufsverhalten (online/offline) B2B/B2C
- Preis, Preisfindung und Preisstrategien
- Kommunikationsstrategien

Session 4: Marketing aus Sicht der Analytik

- Beraterperspektive in der Gründungsberatung
- Prüfung von Marketingkonzepten als Beratungselement

Nutzen für die GründungsberaterIn: Checkliste für Marketing/Vertrieb,
Berater-Checkliste Marketingkonzepte



DENKFABRIK Modulbeschreibungen

Selbsteinschätzung – Logik des Gründens & Teamentwicklung

Tag 1

Lernziele und Kompetenzen

Die Teilnehmenden

- entwickeln ein Bewusstsein über ihr eigenes Verständnis zum Thema Unternehmensgründung und können die zentralen Begrifflichkeiten für sich definieren und konkretisieren
- verstehen die Kontextbedingungen, in denen sie sich als Gründungsconsultant bewegen und lernen mit strukturellen und persönlichen Herausforderungen, Spannungen und Ungewissheit im Gründungskontext umzugehen
- verfügen über Fähigkeiten prozess-, personen- und zielorientiert in komplexen Aufgabenstellungen in der Beratungssituationen zu handeln
- kennen mittelbasierte und zielorientierte Herangehensweisen und Methoden des Management- und Effectuation-Ansatzes sowie der positiven Psychologie und können diese in der Beratung anwenden und vermitteln

Inhalt

- Gründungsarten und -prozesse
- Daten zu den Gründungsaktivitäten in Deutschland, Cases und Portraits von erfolgreichen Gründern
- Stärkenorientiertes Unternehmertum: persönliche Qualitäten und Stärken sowie stärkenbasierte Teamrollenmodelle
- Kontext-Reflexion und –gestaltung von Gründungsconsulting im Hochschul-umfeld

Tag 2

- Tools zu Team von der Growth Academy
- Einführung Team-Tools
- Retro
- Kompetenzen erkennen und entwickeln (Miro)
- Übung „House ofHats“
- Konflikte/ Fallberatung



DENKFABRIK Modulbeschreibungen

Sustainable und Social Entrepreneurship

Tag 1

Sustainable Entrepreneurship Planspiel

In diesem Modul erleben die Teilnehmenden alle Schritte von der ersten Idee bis zum Eintritt in den Markt. Hier wird das in den vorherigen Modulen erlernte Wissen anhand eines Planspieles zu Gründungsprozessen live erfahren und für die Arbeit in der Gründungsberatung nochmals vertieft. Die Teilnehmenden schlüpfen in die Rolle eines Startups im Bereich der nachhaltigen Mobilität.

Über die Online-Business-Simulation priME SIM Entrepreneurship erhalten die Teilnehmenden per PC/Smartphone oder Tablet sofort Feedback zu Ihren Entscheidungen. Fehler und Verbesserungen der Teams werden moderiert und erklärt von der Seminarleitung. Die Teams werden Ihre Firma durch verschiedene Szenarien navigieren. Erleben Sie im Zeitraffer „ein Jahr im Leben eines Startups an einem (Seminar-)Tag“.

Hierbei geht es um Ideengenerierung, -selektion, -bewertung, Teamzusammenstellung, BusinessPlan, Fit fürs Bankgespräch, Konstitutive Gründungsentscheidungen, Marketing- und Vertriebsentscheidungen planen und umsetzen. (Miss-)erfolge im Team erleben, Zyklizität und Systemzusammenhänge von Geschäftsmodellen

Tag 2

Social Entrepreneurship



DENKFABRIK Modulbeschreibungen

Innovationsmanagement Planspiel mit Case Studies zu strategischen Entscheidungen bei Gründungen

Primesim Innovation Planspiel

- Themenoffenes Serious Gaming-Modell
- Optimiert für Pre-Seed-Phase, Strategisches Management und Business Development-Themen
- Einsatz für Beratung/Consulting, Lehre und Praxis-Projekte möglich
- Gesamtheitliche Betrachtung von Innovationsprozessen

Beim Tagesworkshop mit dem Unternehmensplanspiel priME SIM Innovation geht es um das Innovationsmanagement mit Case Studies zu strategischen Entscheidungen bei Gründungen.

Teilnehmende erhalten Input zu den zentralen Elementen von Gründungs- und Innovationsprozessen. Die Teilnehmenden werden dabei in Teams in strukturierten und durch die Seminarleitung angeleiteten Aktivitätsmodulen an folgende Themen herangeführt:

- Findung und Beurteilungsprozesse einer Marke sowie eines Standorts
- Findung und Bewertung von Geschäftsideen auf Basis künftiger gesellschaftlicher Megatrends
- Unternehmensbewertung disruptiver Geschäftsideen
- Prüfung und Auswahl der generierten Ideen nach Marktrelevanz u.a. mit dem Druckerspiel
- Geschäftsmodellentwicklung mit dem Business Modell Canvas oder mit dem Business-Plan
- Eruiere von Zielkundengruppen mit dem Happy Customer Canvas Game
- Definition von Wertehierarchien basierend auf den „Nine Diamonds“
- Erlernen von Design Thinking- und Lean -Startup-Prozessen basierend auf der priME SIM Innovation-Methodenbox



DENK|FABRIK Modulbeschreibungen

Zertifikatsprüfung zum Gründungsconsultant (m/w/d)

Prüfungsvorbereitung

- Vorbereitung und Übung auf und für die Prüfung
- Was benötigt ein Consultant: Fallstudien, Markteinschätzungsaufgaben, Denksportaufgaben

Dieses Abschlussmodul stellt die in den vorherigen Modulen erworbenen Kenntnisse bzw. beruflichen Vorerfahrungen auf den Prüfstand. Die Prüfung adressiert verschiedene berufliche Situationen im Arbeitsgebiet der akademischen Gründungsberatung und prüft, ob und wie die Prüflinge die gegebenen Situationen meistern.

Teilnahmevoraussetzung

Teilnahmevoraussetzung für die Teilnahme am Zertifikatskurs für Gründungsconsultants Beginner ist die Teilnahme an mindestens den Modulen 1-4, sowie zwei weiteren Modulen oder vergleichbare Qualifikationsnachweise.

Teilnahmevoraussetzung für die Teilnahme am Zertifikatskurs für Gründungsconsultants Professional ist die Teilnahme an mindestens den Modulen 5-7, sowie zwei weiteren Modulen.

