

Die Fallstricke beim Dialog mit dem Kunden sind vielfältig. Sie beginnen beim Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) und enden bei der missglückten Verabschiedung am Telefon.

Damit der Dialog mit dem Kunden gelingt, gilt es einiges zu beachten.

- Was sagt der Gesetzgeber zu Dialogmarketing?
- Wo gibt es Adressen und wie wähle ich sie aus?
- Welches Medium passt zu meinem Unternehmen?
- Wie sieht ein gutes Mailing aus?
- Was ist beim Akquisegespräch wichtig?

06. Juni 2006/18.00–21.00 Uhr

Irmgard Braasch, Kundenbeziehungsmanagerin, Bonn

Do you speak English? Auf Englisch überzeugend und ohne Hemmschwelle auftreten

Englisch ist die Sprache für das internationale Business. Die Wettbewerbsfähigkeit auf internationalem Parkett basiert auf kompetenter, souveräner englischer Kommunikation. Geschäftlicher Erfolg beruht auf vielen „soft factors“. Sichere Sprach- und Verhandlungskompetenz in Englisch ist nur ein Teil der Kommunikation. Kulturelle Aspekte, Mimik, Gestik Ausstrahlung und die richtige Körperhaltung sagen mehr als 1.000 Worte!

Do`s & Dont`s beim Telefonieren. Sichere Ausdrucksfähigkeit und Kompetenz für internationale Telefonate.

Kommunizieren Sie sicher, offen und locker mit Geschäftspartnern. Stellen Sie Ihr Know-how selbstbewusst und überzeugend dar. Agieren Sie flüssig und akkurat. Vertreten Sie Ihr Unternehmensimage überzeugend „auf Englisch“.

05. September 2006/18.00–21.00 Uhr

Patricia Hinsens, ENGLISCH NACH MASS, Troisdorf

„Gut gestimmt“

Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance. Stimme und Körpersprache sind dabei die Visitenkarte.

An diesem Abend geht es darum, mit Stimme, Gestik, Mimik, Haltung und Ausstrahlung zu einem überzeugenden Auftreten zu gelangen. Vermittelt wird anhand verschiedener Gesprächssituationen Stimm- und Atemtechnik sowie Körpersprache als Mittel für Überzeugungskraft und Sympathiegewinn einzusetzen.

Die Referentin bringt ihre breit gefächerten Kenntnisse aus einer jahrelangen Bühnenerfahrung ein.

Achtung: Aufgrund begrenzter Teilnehmerinnenzahl ist eine Anmeldung erforderlich!

07. November 2006/18.00 – 21.00 Uhr

Monika Drux, Studio für Stimmbildung, Lohmar

Schwierige Gesprächssituationen überstehen

Die Beschwerde des Kunden, das Kritikgespräch mit dem Mitarbeiter oder das klärende Gespräch mit der Kollegin – leider lassen sich unangenehme Gespräche oft nicht umgehen.

Was können Sie tun, um die Spannung in solchen Gesprächen zu entschärfen oder erst gar nicht entstehen zu lassen?

Wie können Sie mit Killerphrasen umgehen und wie vermeiden Sie den großen Konflikt?

Ein konstruktiver Umgang mit solchen Situationen ist nicht immer leicht – aber manches lässt sich lernen. Lassen Sie sich an diesem Abend einige Hinweise dazu geben und erleben Sie in der Konsequenz Akzeptanz, Respekt, einen gegenseitigen höflichen und freundlichen Umgang und letztlich einen Zugewinn an Selbstbewusstsein.

05. Dezember 2006/18.00 – 21.00 Uhr

Barbara von Arnim, Diplom-Psychologin, Bonn

Es wird bei allen Vorträgen eine Teilnahmegebühr von 12,00 € erhoben. Eine Anmeldung ist, bis auf die Veranstaltung am 07.11.2006, nicht erforderlich.

Veranstaltungsort: Internationales Frauenzentrum Bonn e.V., Quantiusstraße 8, 53115 Bonn

:frau & beruf
regionalstelle bonn/rhein-sieg

So erreichen Sie uns:

Büro Bonn | Altes Rathaus | Rathausgasse 5–7 | 53103 Bonn

Gertrud Hennen | gertrud.hennen@bonn.de

Telefon: 02 28-77 51 49 | Fax: 02 28-77 57 85

Büro Rhein-Sieg | Kaiser-Wilhelm-Platz 1 | 53721 Siegburg

Anita Halft | anita.halft@rhein-sieg-kreis.de

Telefon: 0 22 41-13 29 48 | Fax: 0 22 41-13 31 16

Die Regionalstelle Frau & Beruf Bonn/Rhein-Sieg wird gefördert durch das Land Nordrhein-Westfalen.

Selbst ist die Frau!

Angebote für Existenzgründerinnen und Jungunternehmerinnen 2006

Realisation: www.schaab-pr.de, Siegburg



:frau & beruf
regionalstelle bonn/rhein-sieg

Sie haben eine Idee? Machen Sie das eigene Unternehmen daraus!

Spielen Sie schon länger mit dem Gedanken, sich selbständig zu machen, wollen Sie endlich Ihre Ideen in die Tat umsetzen?

Frauen schließen nicht nur erstklassig Ausbildung und Studium ab. Immer häufiger gründen sie auch ein eigenes Unternehmen. In der Region Bonn/Rhein-Sieg stieg ihre Zahl im letzten Jahr deutlich an. Selbstbestimmt zu arbeiten, ist dabei nur ein Grund. Das eigene Unternehmen eröffnet die Chance, mit einer flexiblen Arbeitszeitgestaltung Beruf und Familie eher zu vereinbaren.

Frauen starten in der Regel kleiner, aber dafür sehr erfolgreich!

Die erfolgreiche Existenzgründung beginnt – neben der richtigen Idee – mit der Informationsrecherche und einer sorgfältigen Planung. Wichtig ist, aus der Fülle der Informationen die für die eigene Gründung entscheidenden Fakten auszuwählen. Sie dienen als Grundlage für die Konzeption des eigenen Unternehmens und bieten eine wertvolle Orientierung bei den vielfältigen Überlegungen.

Das vorliegende Vortragsangebot trägt Ihrem Informationsbedarf Rechnung.

Sie erhalten von uns auch kostenloses Informationsmaterial sowie Tipps und Hinweise. Das „Beraterinnen-Netzwerk Bonn/Rhein-Sieg für Gründerinnen und selbständig tätige Frauen“ wurde von uns ins Leben gerufen, über seine speziellen Angebote gibt eine Broschüre Auskunft.

Für Gründerinnen bieten wir einmal monatlich einen Erfahrungsaustausch an, die Termine können Sie gerne bei uns erfragen.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!



Anita Halft | Siegburg



Gertrud Hennen | Bonn

Auftakt der Vortragsreihe 2006

Sie stehen am Anfang Ihrer Gründung und haben noch viele Fragen?! Teils sind diese ganz konkret, teils wissen Sie nicht, wem Sie Ihre Fragen stellen sollen?

Mit den Themen des Abends wollen wir einen Teil Ihrer Fragen beantworten:

- Wie wird aus der Idee ein Konzept für ein Unternehmen?
- Welche Fördermöglichkeiten gibt es?
- Welche Beratungs- und Unterstützungsangebote gibt es in der Region?
- Weitere Angebote der Regionalstelle Frau & Beruf in 2006.

07. Februar 2006/18.00 – 21.00 Uhr

Anita Halft und Gertrud Hennen, Regionalstelle Frau & Beruf

Anderer Veranstaltungsort: Bonn-Information,
Windeckstraße 1/Am Münsterplatz, 53111 Bonn

Steuerliche Aspekte für Existenzgründerinnen

- Wie erfährt das Finanzamt von der Existenzgründung? Welche Meldepflichten sind zu erfüllen? Wie ist der Unternehmensfragebogen zu handhaben?
- Umsatzsteuer/Mehrwertsteuer und Vorsteuerabzug: Wirkungsweise, Besteuerungsgrundsätze, Wahlrechte und Aufzeichnungspflichten unter Einbeziehung der Vorbereitungsphase.
- Steuerliche Pflichten bei der Einstellung von Arbeitnehmern, Sonderregelungen für geringfügig Beschäftigte
- Mit welchen Ertragssteuern (Einkommens-, Körperschafts-, Gewerbesteuer) muss das junge Unternehmen rechnen? Welche Rolle spielt die Rechtsformwahl?
- Ermittlung der Besteuerungsgrundlage „Gewinn“ – Buchführung/Bilanz oder Einnahmen-Überschussrechnung?
- Steuerliche Besonderheiten der Ich-AG und neue Pauschalierungsmöglichkeiten bei Kleinunternehmen.
- Steuerliche Besonderheiten: Verträge unter Angehörigen, mit Gesellschaftern, Geschenke, Bewirtungsaufwendungen, Reisekosten.

07. März 2006/18.00 – 21.00 Uhr

Edith Ketter, Steuerberaterin, Bonn

Hier das Produkt – dort die Zielgruppe

Wer ein Produkt verkaufen will, muss wissen an wen! Daher ist die genaue Definition der Zielgruppe von Bedeutung, schließlich gibt sie wichtige Hinweise

- wo Sie Ihre potenziellen Kunden erreichen,
- auf welche Werbform und Ansprache diese reagieren,
- an welchen Produkten/Dienstleistungen Interesse besteht.

Die Analyse der Zielgruppe ist für ein effizientes Marketing-Konzept und eine gute Marktpositionierung unerlässlich. An diesem Abend erhalten Sie Hinweise und Anregungen, wie Sie Ihre Zielgruppe gut kennen lernen.

04. April 2006/18.00 – 21.00 Uhr

Anita Halft und Gertrud Hennen, Regionalstelle Frau & Beruf

Einrichtung der Buchführung mit Belegablage und betriebswirtschaftlichen Auswertungen

Zur Unternehmensgründung gehört auch die Einrichtung einer Buchführung. Es ist wichtig zu wissen, welche Grundsätze zu beachten sind und wer einer Buchführungs- und Bilanzierungspflicht unterliegt. Aber auch, wie ordne ich meine Belege? Brauche ich ein Buchungsprogramm oder reichen selbst erstellte Tabellen am PC?

Was braucht das Finanzamt für die Berechnung von Umsatz- und Einkommensteuer? Der Weg von der Belegablage zu Auswertungen mit betriebswirtschaftlicher Aussagekraft. Zu diesen Fragen und zu Ihren Fragen gibt es ausführliche Informationen.

02. Mai 2006/18.00 – 21.00 Uhr

Edith Ketter, Steuerberaterin, Bonn

Kundengewinnung durch Dialogmarketing

Dialogmarketing (die individuelle Kontaktaufnahme mit dem Adressaten) ist gerade für junge Unternehmen ein effektives Mittel, Kunden zu werben und den Markt zu testen.

Die wichtigsten Arten des Dialogmarketings sind Mailings per Brief, Fax oder E-Mail und die Akquise per Telefon oder persönlich.

