

Profitieren Sie mit Ihrem Unternehmen von den regelmäßigen Veranstaltungen für Selbstständige und Kreativunternehmer, bei denen Experten zu relevanten Themen zur geschäftlichen Entwicklung Rede und Antwort stehen. Treffen Sie Gleichgesinnte zum Erfahrungsaustausch und erweitern Sie so Ihr berufliches Netzwerk!

THEMEN und TERMINE - jeweils 18:00-20:00 Uhr (Einlass ab 17.45 Uhr)

Mi 20.01.2016

Klarheit gewinnen

Was möchte ich 2016 erreichen? Wovon brauche ich mehr, wovon weniger? Und wie bekomme ich das, was ich will? Ein Coaching-Workshop für alle, die weiterkommen wollen.

Johanna Bromm, Coaching und Beratung
www.johannabromm.de

Mo 22.02.2016

Business Model CANVAS Grundlagen eines Geschäftsmodells

Mit der Methode Business-Model-Canvas wird Ihre Vision visualisiert. Erkennen Sie den wahren Wert Ihres Geschäftsmodells und leiten Sie bei Fehlentwicklungen rechtzeitig und nachhaltig Veränderungen ein.

Thorsten Klossner
www.thorstenklossner.de

Do 14.04.2016

Gewerbemietrecht für Einsteiger Das sollte man wissen

Gewerbliche Mietverträge sind frei verhandelbar, daher ist das Vertragswerk immer im eigenen Interesse zu prüfen. Welche Verhandlungsspielräume, delegierte Pflichten und eigene Haftungsrisiken gibt es. In der Gründungseuphorie muss auch ein Mietvertrag gut überlegt und vorbereitet sein.

Astrid Reuter
www.jumpp.de

Di 31.5.2016

19 Online Marketing Maßnahmen zur Kundengewinnung

inklusive Q&A Session, bei der alle Teilnehmer ihre Fragen und Probleme zu Online Marketing/ Internet - Projekten stellen können

Thanh & Sang Truong von Digital Tigers - Agentur für Online Marketing, Online Sales und Business Growth
www.digitaltigers.de

Di 30.08.2016

AGB und Datenschutzerklärung

Überblick zu Standardklauseln in AGBs mit Erläuterungen zu gängigen und zulässigen Regelungen, Einführung in den erforderlichen Inhalt einer Datenschutzerklärung.

Carsten Bildhäuser - Kanzlei Bildhäuser Gewerblicher Rechtsschutz
www.bildhaeuser.net

Di 22.11.2016

Einzige Produkte und Services haben ihren Preis!

Fakt ist: Kreative und Selbstständige verkaufen sich häufig unter dem Preis! So gewinnen Sie Kunden, die Ihre Arbeit wertschätzen und angemessen bezahlen.

Yani Neugebauer
www.ihremarktnische.de