

## Seminarbeschreibung

### „Finanz-Know How für Selbständige und Freiberufler“

Viele Tages- / Stundensätze von Solo-Selbständigen und Freiberuflern sind unternehmerisch mangelhaft bis „überhaupt nicht“ kalkuliert. Fehlendes betriebswirtschaftliches Fachwissen und die permanente Angst nicht gebucht zu werden, führt zu tausenden von Geschäftsmodellen, die finanziell nicht tragfähig sind und langfristig unweigerlich in die Altersarmut führen.

Die Kreativ- und die Medienbranche ist seit Jahren besonders stark davon betroffen:

Aber statt sich hinzusetzen und sich mit den harten Zahlen und Fakten zu beschäftigen, versuchen viele sich mit Auftrag um Auftrag Jahr für Jahr weiter über Wasser zu halten ohne wirklich zu wissen, ob ihr Geschäftsmodell überhaupt finanziell tragfähig ist.

„Ich liebe meinen Beruf! Ich bin gerne kreativ!“ ist die meistverbreitete Aussage, um dem drängenden Problem weiterhin nicht ins Auge sehen zu müssen. Singles merken erst zu spät, dass sie nicht in der Lage sind, angemessen für ihren Ruhestand vorzusorgen und Alleinerziehenden oder Familien mit Kindern steht das Wasser plötzlich schneller bis zum Hals als erwartet.

Durch unterschiedliche Abrechnungsmodelle (Rechnungsteller, tageweise / befristet auf Lohnsteuerkarte angestellt) kursieren zudem noch unzählige Halbwahrheiten über die Frage „Was ist ein angemessenes Honorar?“ und Summen, die in der Realität „üblicherweise“ bezahlt werden.

Das Seminar liefert wertvolle Informationen und füllt die unternehmerischen Wissenslücken mit betriebswirtschaftlichem Fachwissen und praktischen Tipps für die erfolgreiche Durchsetzung von Honorarforderungen.

#### **Inhalte:**

##### **Tag 01: Wie kalkuliere ich meine Gage richtig?**

*„Aus Angst, nicht gebucht zu werden, sind viele zu oft bereit, bei Gagenverhandlungen Kompromisse einzugehen. Die Meisten wissen dabei aber nicht einmal worüber sie eigentlich verhandeln, weil sie ihren „eigenen Preis“ überhaupt nicht kennen!“*

Um bei Gagenverhandlungen souverän aufzutreten zu können, berechnet jeder Teilnehmer am ersten Tag anhand seiner eigenen mitgebrachten Zahlen mit Hilfe der Dozenten seinen eigenen Marktpreis für seine aktuelle Situation. Daraus leitet dann jeder Teilnehmer seinen neuen individuellen Tages- / Stundensatz ab.

Dabei werden folgende Aspekte berücksichtigt:

- Soziale Absicherung für Krankheit, Arbeitslosigkeit und Rente
- Aufbau von Rücklagen für Investitionen, Reparaturen, Urlaub und Fortbildung
- Reale Arbeitsauslastung
- Inflationsausgleich
- Erwirtschaftung von Gewinn

Um zu guten Ergebnissen zu kommen, sollten Sie als Teilnehmer für diesen Tag mitbringen:

- Ihre monatlichen Ausgaben (Fixe Kosten)
- Ihre durchschnittlich in Rechnung gestellten Arbeitstage und Tagessätze der letzten 1-3 Jahre (je nach Möglichkeit)

Im Laufe des Seminars geben die Dozenten wertvolle Praxistipps und erklären, wie Sie die typischen Stolperfallen aus dem Alltag eines Selbständigen am besten vermeiden.

### **Tag 02: „Authentisch verhandeln statt sich verkaufen“.**

Nachdem jeder Teilnehmer am ersten Tag seinen neuen Marktpreis errechnet hat, geht es am zweiten Tag darum, die neuen Erkenntnisse sofort in der Praxis umzusetzen: „Wie verhandle ich meine Forderungen authentisch anstatt mich zu verkaufen?“

Die innere Haltung und die emotionale Einstellung spielen bei der Verhandlung einer Gage eine zentrale Rolle. Deshalb liegen diese beiden Aspekte im Zentrum des Coachings:

*„Verhalten kann ich nur ändern, wenn ich mir meiner blockierenden Mechanismen bewusst bin!“*

Rollenspiele und praktischen Übungen geben den Teilnehmern die Gelegenheit, neue Verhaltensweisen

zu trainieren. Jeder Teilnehmer hat dabei die Möglichkeit, sich in seine Wunsch-Verhandlungssituation zu versetzen und das Gelernte sofort zu üben.

Denn auch bei diesem Thema gilt: Übung macht den Meister!

*Konzeption und Durchführung:*

*Sabine Brose und Stefan Weiß*

[www.filmschnitt-brose.de](http://www.filmschnitt-brose.de)

*Vitae und Bildmaterial auf Anfrage*

[https://coaches.xing.com/coaches/Stefan\\_Weiss17](https://coaches.xing.com/coaches/Stefan_Weiss17)