

Unsere Aufgabe als Coach ist es, unsere Kunden zu animieren optimale Leistungen zu erbringen.

Ausgehend von unseren jahrelangen Erfahrungen mit vielen ortsansässigen Firmen aus allen Branchen geben wir Ihnen wertvolle Tipps, Ihre Chancen auf dem (ersten) Arbeitsmarkt wesentlich zu erhöhen.

Wir verstehen unser Angebot als Orientierungshilfen und Wissensangebote für Menschen auf Ihrem individuellen Weg der beruflichen Lebensgestaltung. Diese sollen Sie befähigen, künftige Arbeitgeber zu überzeugen.

Im Coaching stärken wir die Selbstwahrnehmung und entwickeln darüber hinaus individuelle Strategien für Ihre Berufs- und Karriereplanung.

Dabei spielt es keine Rolle ob Sie Führungskraft, Hochschulabsolvent, Berufseinsteiger oder Berufserfahrener sind.

Unsere Coaches verfügen über jahrelange Erfahrung die wir gezielt mit Ihnen einsetzen werden.

Ihr Levent Tan M.A.
Gründer & Geschäftsführer
Unternehmensberater (IHK)
Business- und Mentalcoach (IHK-Zertifiziert)



Nutzen Sie die Chance für ein erfolgreiches Coaching und nehmen Sie die von uns angebotenen Dienstleistungen in Anspruch.

Diese Leistungen sind förderfähig über den Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS), den Sie beim Jobcenter oder der örtlichen Arbeitsagentur beantragen können.

Beginn: nach telefonischer oder schriftlicher Terminvereinbarung.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Wir freuen uns auf Sie!



jobcenter

TAN COACHING | CONSULTING

EXISTENZGRÜNDERBERATUNG
UNTERNEHMENSBERATUNG
FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG
BEWERBUNGSSERVICE
BUSINESSCOACHING
MOTIVATIONSTRAINING
MENTALCOACHING



📍 Wilhelm-Binder-Straße 19
78048 Villingen-Schwenningen

☎ 07721/4043741

✉ info@pm-tan.de

📍 Bahnhof 1 (Im Bahnhofsgebäude)
78628 Rottweil

☎ 07413/4850220

✉ info@pm-tan.de

WWW.TAN-COACHING.DE
WWW.CONSULTING-TAN.DE



EINZEL COACHING

Für Existenzgründer

WWW.TAN-COACHING.DE
WWW.CONSULTING-TAN.DE



Deshalb sind Sie bei uns in guten Händen

Fast die Hälfte der Selbstständigen scheitern laut des statistischen Bundesamtes schon nach einem Jahr. Es werden viele formale Fehler gemacht, die Aufgabe wird unterschätzt oder es werden falsche Weichen gestellt, die man nur noch schlecht korrigieren kann. Wir helfen Ihnen, dass Sie im Vorfeld an alles denken und nichts vergessen, bevor es losgeht. Dazu gehört auch, dass wir und Ihnen aufzeigen, auf was Sie sich einlassen und mit welchen Konsequenzen und Herausforderungen Sie als „eigener Chef“ rechnen und leben müssen.

Für wen sind wir da?

Für Existenzgründer und bestehende Unternehmen.

Das wollen wir mit Ihnen erreichen

Wir erarbeiten eine tragfähige Grundlage und wir befähigen Sie damit zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit. Gleichzeitig vermitteln wir Ihnen Wirtschaftskompetenz, die Ihnen das notwendige kaufmännische Wissen garantiert. Vor dem Start in die Selbstständigkeit gehen wir die wichtigsten rechtlichen und strategischen Eckpunkte durch.

Das bieten wir Ihnen an

In vier aufeinander abgestimmten Modulen arbeiten wir Ihre Befähigung für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit aus. Gleichzeitig vermitteln wir Ihnen eine Wirtschaftskompetenz, die Ihnen das grundlegende kaufmännische Wissen vermitteln soll. Für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit gehen wir mit Ihnen die wichtigsten rechtlichen und strategischen Eckpunkte durch.

Modul 1: Die Bestandsaufnahme

In diesem Modul wird Ihre persönliche Eignung durchleuchtet. Inwieweit kommen Sie mit den Belastungen der Selbstständigkeit zurecht und sind Sie der richtige Typ dafür?

1.1 Ist die Selbstständigkeit wirklich der richtige Weg für Sie?

Hier wird eine Potenzialanalyse (DISG) durchgeführt mit dem Ziel, dass der Existenzgründer erkennt, was für ein "Typ" er ist. Hierfür nutzen wir unseren wissenschaftlich fundierten Persönlichkeitstest nach Carl Gustav Jung.

1.2 Verfügen Sie über kaufmännisches Know-How?

Hier steht das Fachwissen auf dem Prüfstand. Anhand des Formulars "3 Wirkungskreise" wird gezeigt, welches Wissen auf dem Markt relevant ist. Verfügen Sie über brauchbare kaufmännische Grundlagen, um während Ihrer Selbstständigkeit die Übersicht über Ihre Kennzahlen und Ziele zu behalten? Das finden wir gemeinsam heraus.

1.3 Welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen sollten Sie ergreifen?

P wie "Promotion" ist zwar erst das vierte "P" im Marketingmix. Sie sollten dennoch schon frühzeitig über geeignete Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen Gedanken machen. Es reicht also nicht aus, lediglich ein Produkt oder einen Service zu entwickeln. Sie müssen auch mit all den gebotenen Vorzügen den potentiellen Käufern bekannt gemacht werden.

Welche Möglichkeiten gibt es hierfür?

Eine strategisch kluge Vorgehensweise umfasst verschiedene Elemente: gezielte Verkaufsförderung, Imagebildung, Markenentwicklung - wir unterstützen Sie dabei, sich, Ihr Produkt oder Ihre Idee mit Inhalt und klarem Mehrwert zu kommunizieren. Damit Sie erfolgreich kommunizieren müssen Sie sich vor allem über 3 Punkte Gedanken machen:

- Mit wem wollen Sie kommunizieren?
- Was wollen Sie kommunizieren?
- Mit welchen Medien kann Ihre Kommunikation optimal gesteuert werden?

Modul 2: Die Geschäftsidee:

Hier wird Ihre Geschäftsidee auf den Prüfstand gestellt. Dieses Modul wird Ihnen zeigen, inwieweit Ihr Produkt wirklich Marktreife besitzt bzw. ob sie mit vergleichbaren Angeboten der Mitbewerber konkurrieren können.

Modul 3: Der Finanzplan

Hier gehen wir auf Ihre Kapitalbedarfe, kalkulieren Ihren Preis und schauen uns die Kostenstrukturen näher an. Dieses Modul zeigt Ihnen, welche Kosten auf Sie zukommen, mit welchen laufenden Kosten Sie rechnen müssen und wie viel finanziellen Puffer Sie zu Beginn brauchen.

3.1 Kapitalplan

Viele Existenzgründer unterschätzen den Kapitalbedarf in der Startphase des Unternehmens enorm. Das liegt daran, dass die privaten Ausgaben bleiben, obwohl das Unternehmen in den ersten Monaten keine oder nur wenig Umsätze schreibt. Je nach Branche können diese Umsätze auch länger auf sich warten lassen.

Modul 4: Das Unternehmen

Hier lernen Sie die bürokratischen Formalitäten rund um die Unternehmensgründung kennen, bevor Sie ihr Geschäft eröffnen zu dürfen.

4.1 Erledigen Sie alle notwendigen Formalitäten

Laut KfW-Gründungsmonitor benötigen Gründer im Durchschnitt 9 ½ Monate Vorlaufzeit. Dabei gilt es, sich intensiv mit verschiedensten Formalitäten und Optionen zu beschäftigen, bevor man startet. Viele Firmen geraten durch unrealistische Planung unter unnötigen Druck und sind oft nicht fertig zum Zeitpunkt des geplanten Unternehmensstarts.

4.2 Die richtige Wahl der Rechtsform und Versicherungen

Gerade hier sollte man vor und während einer frühen Phase im Unternehmen prüfen, ob die richtige Rechtsform gewählt wurde. Vor allem aufgrund unterschiedlicher Haftungsverhältnisse, aber auch aus Gründen der Kapitalgewinnung und Bonitäten gegenüber Kreditinstituten und Banken sollte mit Bedacht entschieden werden.

Wir zeigen Ihnen auch die wichtigsten Versicherungen in der Gründungsphase. Bei juristischen und versicherungstechnischen Fragen werden Experten, Kooperationspartner von TAN CONSULTING, zu Rate gezogen, der Informationen zu Kosten und Leistungen geben werden.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Ihr Levent Tan