Kunde: Unternehmerin/ Unternehmer

weitere Themen

- Geschäftsmodell für PPP
- Planspiel: Kalt- und Warmakquise
- Kollegiale Fallberatung - Intervision:

Hemmnisse I

- Abwehrhaltung gegenüber PE
- Abgabe von Autorität und Macht
- Institutionelle Herkunft des Bildungsanbieters
- Allg. gesellschaftl. Image von Bildung und Lernen eher gering
- fehlende Kenntnisse der Bildungsanbieter über Unternehmen - Verständnis für unternehmerisches Denken fehlt z.T.
- Wenn Förderung wegfällt, steigen Unternehmen aus
- Kulturell: Sprache, Kenntnisse

Feldkompetenz II

- Wir sind Problemlöser
- Verkäufer und nicht Makler
- Prozesse strukturieren können
- Als Trainer/Coach arbeiten können
- psych. + päd. Grundkomp.
- Konfliktfähigkeit
- zaubern können
- betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Ausdauer
- normale Sprache sprechen

Hauptzweig

Hemmnisse II

- Unternehmen haben wenig Zeit
- sie sind nicht erreichbar
- fehlender Türöffner
- unklar: wer ist Ansprechpartner und wer darf entscheiden
- man macht nur das, was dringend notwendig ist
- fehlende Strategie zu PE
- Beratung als Ware verkaufen fällt schwer
- kleine Betriebe haben keine Erfahrung über Einkauf von Bildung
- fehlende Akzeptanz als Bildungsanbieter
- fehlendes Selbstvertrauen in der Kommunikation mit GF

eigene Potenziale/ Feldkompetenzen I

- eigene Berufserfahrung im Unternehmen
- Verwurzelung in der Region
- Zugriff auf Schlüsselpersonen mit Einfluss
- Softskills: zuhören!
- Professionalität des Anbieters
- Anbieter präsentiert sich als Autorität
- Partner, die entsprechend schnell und gut liefern können
- Flexibilität