

BUSINESS



14.03.18 Modul 1

Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer



21.03.18 Modul 2

Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer



11.04.18 Modul 3

Nachhaltigkeit im Design



25.04.2018 Modul 4

Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I



09.05.18 Modul 5

Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I



23.05.18 Modul 6

Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II



06.06.18 Modul 7

Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III



20.06.2018 Modul 8

Unternehmer Designer – BMC II



04.07.18 Modul 9

Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV



29.08.18 Modul 10

Designprojekte erfolgreich steuern



12.09.18 Modul 11

Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen



19.09.18 Modul 12

Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer



17.10.18 Modul 13

Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme



07.11.18 Modul 14

Preisgestaltung im Designgeschäft



21.11.18 Modul 15

Preisverhandlung im Designgeschäft



05.12.18 Modul 16

Designschutzrechte



19.12.18 Modul 17

Vertragsrecht



09.01.19 Modul 18

Den Betrieb richtig steuern



23.01.19 Modul 19

Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung



DESIGN MACHT : BUSINESS

Freude am Unternehmertum für Berliner Designer*innen

oder

Werden Sie Design-Entrepreneur!

Das vom Europäischen Sozialfonds (ESF) geförderte Weiterbildungsprogramm »Design macht: Business« der AGD für Berliner Designer*innen bietet kostenfreie Webinare, kostengünstige Workshops sowie eine Plattform für Austausch und individuelle Beratung der Teilnehmer*innen.

Nicht der Status quo bestimmt die Ausrichtung der Weiterbildung, sondern die Fragen:

**Wie können Designerinnen und Designer die Zukunft aktiv mitgestalten?
Welche Kompetenzen neben den gestalterisch-kreativen sind auszubauen?**

Die Schwerpunkte sind:

- zukünftige Entwicklungen erkennen und nutzen
- Geschäftsmodelle kontinuierlich professionalisieren und weiterentwickeln
- als verantwortungsvolle Designerinnen und Designer nachhaltig agieren
- Kunden akquirieren und systematisch binden
- Preisgestaltung und -verhandlung als Design-Unternehmer
- betriebswirtschaftliches Wissen aufbauen: Steuern, Verträge, Schutzrechte und soziale Absicherung

Bin ich geeignet?

Wenn Sie als selbstständige Designerin oder als selbstständiger Designer ihren Arbeits- oder Wohnort in Berlin haben und Ihr unternehmerisches Handeln zukunftsorientiert gestalten wollen, stehen Ihnen unsere Bildungsangebote offen.

Aufwand und Laufzeit

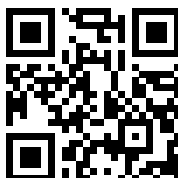
Das Projekt »Design macht: Business« startet im März 2018 und endet im Februar 2019.

Die Weiterbildung ist in 19 Module unterteilt – 14 kostenfreie Webinare mit einer Dauer von einer Stunde und fünf kostenpflichtige Workshops mit einer Dauer von drei Stunden.

Die eigene Zukunft heute gestalten

Kontakt →

www.design.macht.business
Christhard Landgraf
Projektmanager »Design macht: Business«
landgraf@agd.de



AGD

Allianz deutscher Designer (AGD) e.V.
Wöhlerstraße 20 | 10115 Berlin
www.agd.de
info@agd.de

AGD

Webinare kosten nix
Workshops sind ihr Geld wert
→ design.macht.business



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Modul 1

Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

Webinar 14.03.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

- Masterplan Design und Trajektorie der Artefakte
- Differenzierung der Tätigkeiten von Designerinnen: operativ, konzeptionell, strategisch
- die eigene Positionierung als Grundlagen für erfolgreiche Kundenbeziehungen
- neue Einsatzgebiete von Design und besonders von kreativen Leistungen

Beschreibung

Designerinnen sind auf der einen Seite Spezialistinnen und auf der anderen Seite Generalistinnen. Sie arbeiten auf einem Spezialgebiet oder konzentrieren sich auf bestimmte Technologien oder Kundengruppen. Sie kennen sich aber in den angrenzenden Bereichen und bei der Umsetzung ihrer Entwürfe in greifbare Produkte oder Dienstleistungen ebenfalls gut aus.

Designer haben die Digitalisierung schon vollzogen, und neue Arbeitsformen sind beruflicher Alltag. Sie gehören zur Avantgarde. Es gibt aber keinen Grund, sich damit zufrieden zu geben. Denn die »Designzone« weitet sich aus.

Dabei werden auf der einen Seite die Betätigungsfelder für Designer immer größer und damit ihre Aufgaben immer komplexer. Auf der anderen Seite werden klassische Tätigkeitsfelder immer mehr von anderen Berufsgruppen übernommen, werden automatisiert oder entfallen.

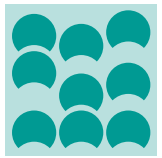
In diesem ersten Modul (weitere Module: 2 – Zukünftige Anforderungen an Designer, Modul 3 – Nachhaltigkeit im Design) beschäftigen wir uns mit der »Ausweitung der Designzone« – welche Chancen sich daraus ergeben und wie man den Risiken begegnet.

Nach einer umfassenden Bestandsaufnahme der Tätigkeit von Designern beschäftigen wir uns mit der Positionierung als Designerin: Wer bin ich? Wie denke und arbeite ich? Was kann ich für wen leisten? Dabei werden wir uns neben der Sache auch ausführlich mit der Beziehungsebene in der Zusammenarbeit mit Auftraggebern beschäftigen.

Am Ende des Webinars sind Sie in der Lage, Ihre eigene, auf Ihre Auftraggeber zugeschnittene Positionierung zu verfeinern und weiterzuentwickeln. Weiterhin werden Sie mögliche neue Einsatzgebiete entdecken. Die Veranstaltungen von »Design macht: Business« wollen Ihre Kompetenzen stärken und Sie dabei unterstützen, Ihre persönliche Designzone auszuweiten.

Das Thema wird in Modul 2 und Modul 3 weiterentwickelt.

Dozent: Christhard Landgraf



14.03.18 Modul 1 Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
**Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer**

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 2:

Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

Webinar 21.03.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Die Welt ändert sich. Und die Designerinnen?

Die zukünftigen gesellschaftlichen Entwicklungen werden geprägt sein u. a. durch

- Industrie 4.0,
- Digitalisierung,
- technologische Entwicklung,
- Globalisierung

In diesem Webinar gehen wir der Frage nach: Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich dadurch für Designer?

Beschreibung

Designer sind Innovatoren und an vielen neuen Entwicklungen beteiligt. Design kann als Innovationsmotor ohne Ausnahme auf viele Bereiche wirken. Die Herausforderung für alle Beteiligten, von der Designerin über die Auftraggeberin bis hin zur Nutzerin, liegt darin, die Gestaltungsansätze und Lösungen zu finden, umzusetzen und zu nutzen, die einen Veränderungsprozess, eine Transformation, bewirken und diesen nachhaltig in der Gesellschaft zu verankern.

Aber die Welt wird verrückter, unsicherer, unberechenbar, unplanbar, undurchschaubar – die VUCA-Welt.

Welche möglichen und nötigen Erweiterungen ergeben sich daraus für das Berufsbild des Designers?

Werden wir jetzt als Berater, Moderator, Netzwerker, Design Thinker und Manager arbeiten?

Können wir mit Kreativität und Intuition Impulse bei der notwendigen Transformation geben?

Das Zukunfts-Webinar für Designer

Auf Grundlage der Arbeit des Thinktanks »Design 2030« gliedert sich das Webinar in folgende Bestandteile:

- Wie schaue ich in die Zukunft? Einführung in die Szenariotechnik.
- Das Szenario »Design 2030 – Wie Designerinnen im Jahr 2030 leben und arbeiten werden«

Das Ziel des Webinars ist es, zukünftige Trends besser verstehen zu können und für sich und seine Auftraggeber Szenarien zu entwickeln, um daraus erfolgreiches strategisches Handeln abzuleiten.

Dieses Modul baut auf Modul 1 auf, ist aber nicht Voraussetzung. In Modul 3 wird das Thema aus Sicht der Nachhaltigkeit weiterentwickelt.

Dozent: Christhard Landgraf



DESIGN
MACHT : BUSINESS

Buchung über www.design.macht.business

Modul 3:

Nachhaltigkeit im Design

Webinar 11.04.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei



Inhalt und Zielstellung

Die Herausforderung der Gegenwart für eine lebenswerte Zukunft heißt nachhaltige Entwicklung

- als unternehmerische Denkweise,
- als gestalterische Haltung und
- als moralische Position.

Im Webinar werden wir diese drei Dimensionen der Nachhaltigkeit für Designerinnen greifbar machen. Dabei stehen die Umsetzung der »Agenda 2030« (Sustainable Development Goals) mit Hilfe des »Oslo Manifesto« und der »Charta für Nachhaltigkeit« in der täglichen Arbeit der Designer im Fokus.

Das Webinar ist Bildung für nachhaltige Entwicklung.

Beschreibung

»Als die 193 Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen am 25. September 2015 die Agenda 2030 und die 17 Ziele nachhaltiger Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) verabschiedeten, erschufen sie damit gleichzeitig die weltweit anspruchsvollsten Gestaltungsvorgaben.« * Oslo Manifesto

Designerinnen und alle kreativ schaffenden Menschen sind aufgefordert, Design- und Gestaltungselemente für eine neue nachhaltige Welt sich vorzustellen, zu entwickeln und zu verwirklichen – und zwar schnell!

Nachhaltiges Design unterscheidet sich von konventionellem Design vor allem durch eine andere Denkweise. Als nachhaltige Designerinnen und -designer übernehmen wir Verantwortung – für alles was wir tun. Wir lösen bei unserem Tun komplexe Aufgaben im Bereich der visuellen Kommunikation und verbinden wirtschaftliche Leistungsfähigkeit mit ökologischer Verantwortung und sozialer Gerechtigkeit.

Das Webinar ist ein Ausflug ins nachhaltige Design mit dem Fokus auf Denk- und Handlungsanleitungen, Prozesse und ihre Akteure.

Das Webinar möchte Designern Wissen vermitteln und motivieren, bessere, nachhaltigere Design- und Gestaltungselemente zu entwickeln und zu gestalten. Nachhaltiges Design ist innovationsfördernd und hat Ressourcen- und damit Kosteneinsparungspotenzial. Weiterhin möchte das Webinar die Möglichkeiten aufzeigen, wie man sich als Designerin mit verantwortungsvollem, nachhaltigem Denken und Handeln positioniert und sich damit neue Geschäftsfelder erschließt.

Das Webinar baut auf den Modulen 1 und 2 auf. Sie sind aber nicht Voraussetzung.

Dozent: Christhard Landgraf

14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3 Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

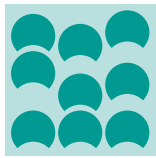
09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4 Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 4:

Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

Webinar 25.04.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Eine Unternehmung hat das Ziel, Werte zu schaffen, materielle oder/und immaterielle Werte. Mittels eines Geschäftsmodells beschreibt man diese Unternehmung.

Kernbereiche bei der Beschreibung des Geschäftsmodells sind

- Kunden
- Wertangebot
- Infrastruktur zur Wertschöpfung
- Finanzen

Das Webinar ist eine Einführung in das Business Model Canvas (BMC) als Grundlage zur (Weiter-)Entwicklung des eigenen Geschäftsmodells oder für die Analyse der Geschäftsmodelle der Auftraggeber.

Beschreibung

Es gibt verschiedene Modelle und Konzepte zur Geschäftsentwicklung. Das Business Model Canvas (BMC), auf das wir uns in diesem Webinar beziehen, hat eine klare Struktur, geringe Komplexität und bietet gerade für kreative Köpfe »Raum zum Experimentieren«.

Das Business Model Canvas wurde von Osterwalder und Pigneur entwickelt und dient der Visualisierung und Analyse von Geschäftsmodellen (Osterwalder & Pigneur, 2011). Der Ansatz des BMC ist inzwischen weit verbreitet und fest in die Ausbildung an Universitäten und Hochschulen integriert. Das heißt, Designerinnen können mit Hilfe ihrer Kenntniss zum BMC mit Managern mithalten. Sie können ihr Design-Unternehmen mit betriebswirtschaftlichen Begriffen beschreiben.

Weiterhin können sie damit die Stellung von Design im Geschäftsmodell und somit in der Wertschöpfung ihres Auftraggebers beschreiben und einordnen. Mit dem BMC lässt sich das Potential von Design besser ausschöpfen, zum Vorteil des Designers und seiner Auftraggeber.

Im Rahmen des Webinars sollen folgende Ziele erreicht werden:

- Die Teilnehmer werden für betriebs- und designwirtschaftliche Fragestellungen sensibilisiert.
- Die Teilnehmer sind in der Lage, ihr Geschäftsmodell abzubilden.

Eine Vertiefung und Erweiterung über das Value Proposition Canvas (VPC) findet im Workshop-Modul 8 statt.

Dozent: Christhard Landgraf



DESIGN
MACHT : BUSINESS

Buchung über www.design.macht.business

Modul 5:

Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

Webinar 09.05.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Kundenbeziehungsmanagement (CRM = Customer Relationship Management) ist ein wirksames Instrument zur Bindung und Gewinnung von Auftraggebern. Wie Sie es als selbstständige Designer und Designerinnen erfolgreich einsetzen können, erfahren Sie in diesem und den beiden darauffolgenden Webinaren.

Kundenbeziehungsmanagement stellt den Kunden mit seinen Bedürfnissen und Zielen in den Mittelpunkt unseres Handelns. Die offensichtliche Konsequenz daraus ist, dass wir für unterschiedliche Kunden(gruppen) unterschiedliche Sets an Maßnahmen und Leistungen einsetzen, um ihren Bedürfnissen und Zielen gerecht zu werden. Was zunächst nach viel Aufwand klingt, lohnt sich in jedem Fall, denn die systematische Bindung und Entwicklung von Kunden ist immer noch wirtschaftlicher als die stete Gewinnung neuer, schlimmstenfalls einmaliger Kunden.

In diesem ersten von drei Webinaren geht es daher darum, sich einen Überblick über die relevanten Einsatzmöglichkeiten von CRM für selbstständige Designer zu verschaffen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden sinnvoll differenzieren und klassifizieren, wie Sie an die dafür benötigten Informationen gelangen und wie Sie Ihre Aktivitäten so dokumentieren können, dass Sie künftig mit geringem Aufwand darauf zurückgreifen und ihre Wirksamkeit überprüfen können.

Finden Sie hier Antworten auf Fragen wie:

- Was ist Kundenbeziehungsmanagement und wie macht es mich wirtschaftlich erfolgreicher?
- Warum funktioniert es auch für (solo-)selbstständige Designer?
- Anhand welcher Kriterien klassifiziere ich meine Auftraggeber?
- Welche sind die relevanten Informationen über meine Kunden(gruppen)?
- Wie gelange ich an sie mit angemessenem Aufwand?

Dozentin: Victoria Ringleb



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

**09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I**

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

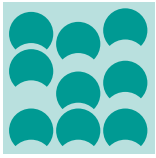
09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 6:

Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiter- entwickeln – CRM II

Webinar 23.05.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Design ist heute mehr als die Gestaltung von Entwürfen. Erfahren Sie, wie Sie dies in Ihrer Kundenkommunikation so zum Ausdruck bringen, dass Ihre Auftraggeber auch künftig gern und langfristig mit Ihnen zusammenarbeiten.

In dem zweiten CRM-Webinar erfahren Sie, mit welchen Instrumenten Sie Ihre Kunden langfristig so binden und weiterentwickeln können, dass die Beziehung für beide Seiten zufriedenstellend und wirtschaftlich erfolgreich ist. Im Mittelpunkt stehen dabei auf Ihre Kunden oder Kundengruppen spezifisch abgestimmte Kommunikationsmaßnahmen oder auch so genannte Touchpoints.

Wesentliche Bezugspunkte sind stets die (formulierten und, vor allem, noch nicht formulierten) Bedürfnisse Ihrer Kunden sowie die (neue) Rolle, die Design und Designer in den Wertschöpfungsprozessen Ihrer Auftraggeber spielen sollen.

Finden Sie hier Antworten auf Fragen wie:

- Wie erkenne ich auch die (noch nicht formulierten) Bedürfnisse meiner Auftraggeber? Wie erfasse ich sie?
- Welche typischen Touchpoints mit meinen Auftraggebern gibt es?
- Ändern sich die Touchpoints und die einzusetzenden Maßnahmen mit der veränderten Rolle von Design in den Prozessen meiner Auftraggeber?
- Wenn ja, inwiefern?
- Wie und mit welchen kommunikativen Maßnahmen kann ich sie sinnvoll und systematisch erzeugen?
- Woran erkenne ich, dass meine Maßnahmen erfolgreich sind?

Dozentin: Victoria Ringleb



DESIGN
MACHT : BUSINESS

Buchung über www.design.macht.business

Modul 7:

Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

Webinar 06.06.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Erfahren Sie, ausgehend von Ihren bestehenden Kunden, wie Sie systematisch die neuen Auftraggeber finden, die zu Ihnen passen, und lernen Sie einzuschätzen, wie groß das Erfolgspotenzial Ihrer Kontakte ist.

Abgeleitet aus den Erkenntnissen zur Bindung bestehender Kunden in den beiden ersten CRM-Webinaren erfahren Sie hier, wie Sie mit Hilfe von CRM zielgerichtet Neukunden akquirieren können. Sie lernen Instrumente und Maßnahmen kennen, mit deren Hilfe Sie zielsicher die künftigen Auftraggeber finden, die gut zu Ihnen passen.

Finden Sie hier Antworten auf Fragen wie:

- Welche Auftraggeber passen zu mir? Welche wünsche ich mir?
- Wie finde ich die Antwort darauf bei meinen bestehenden Auftraggebern?
- (Wie) Muss ich mein Leistungsportfolio darauf anpassen?
- Wo und wie werden meine Wunschauftraggeber auf mich aufmerksam?
- Woran erkenne ich das Potenzial eines gewonnenen Kontaktes?

Dozentin: Victoria Ringleb



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

**06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III**

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1 Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer
21.03.18 Modul 2 Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer
11.04.18 Modul 3 Nachhaltigkeit im Design
25.04.2018 Modul 4 Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I
09.05.18 Modul 5 Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I
23.05.18 Modul 6 Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II
06.06.18 Modul 7 Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III
20.06.2018 Modul 8 Unternehmer Designer – BMC II
04.07.18 Modul 9 Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV
29.08.18 Modul 10 Designprojekte erfolgreich steuern
12.09.18 Modul 11 Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen
19.09.18 Modul 12 Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer
17.10.18 Modul 13 Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme
07.11.18 Modul 14 Preisgestaltung im Designgeschäft
21.11.18 Modul 15 Preisverhandlung im Designgeschäft
05.12.18 Modul 16 Designschutzrechte
19.12.18 Modul 17 Vertragsrecht
09.01.19 Modul 18 Den Betrieb richtig steuern
23.01.19 Modul 19 Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Modul 8:

Unternehmer Designer – BMC II

Workshop 20.06.2018 | 16.30–19.30 Uhr

Veranstaltungsort: Anton & Luisa, Wöhlerstraße 20, 10115 Berlin

270 EUR

Inhalt und Zielstellung

Kern des Workshops ist die Erarbeitung eines belastbaren Wertangebotes Design: operativ, konzeptionell und/oder strategisch.

Ausgehend vom Business Model Canvas (Modul 4) wird in diesem Workshop das prinzipielle Vorgehen bei der Entwicklung des Wertangebotes einer Designerin besprochen und praktisch in der Gruppe durchgeführt. Als Grundlage wird das Value Proposition Model von Osterwalder & Pigneur verwendet.

- Anwenden des BMC für Designerinnen
- ein vorhandenes Geschäftsmodell auf zukünftige Herausforderungen (Modul 2) aktualisieren
- Value Proposition Design – Entwickeln des Wertangebotes: operativ, konzeptionell, strategisch
- Bewertung über SWOT-Analyse

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, ihr Geschäftsmodell zu verfeinern, neu zu justieren oder ergänzende modifizierte Geschäftsideen zu entwickeln.

Im Fokus steht bei der Entwicklung des Wertangebots die Berücksichtigung von Kunden- und Nutzeranforderungen. Weiterhin können die Teilnehmerinnen mit Hilfe der SWOT-Analyse Chancen und Risiken einschätzen. Das Ziel ist, die Unternehmung »Design« in all ihren Facetten zu beleuchten.

Voraussetzung zur Teilnahme

Für eine erfolgreiche Durchführung des Workshops ist es notwendig, dass alle Teilnehmer ähnliche Kenntnisse besitzen. Diese können durch eine Teilnahme an Modul 1, Modul 2, Modul 3 und Modul 4 erlangt werden.

Beschreibung

Ausgangspunkt des Workshops ist die Erstellung eines typischen Geschäftsmodell eines Designers. (Modul 4)

Im Schritt 1 des Workshops erarbeiten die Teilnehmer ein Wertangebot Design anhand des Value Proposition Canvas (VPC). Das VPC fokussiert stark auf die Kunden/Auftraggeber und die Analyse ihrer Bedürfnisse, Herausforderungen und den wünschenswerten Nutzen. Damit stehen die Kundenanforderungen im Fokus.

In der weiteren Arbeit in Kleingruppen (Schritt 2) werden an konkreten Fallbeispielen aus dem Designerinnenleben konkrete Wertangebote entwickelt. Die Fallbeispiele werden nach den Bedürfnissen und Anforderungen der Workshop-Teilnehmer gewählt. Sie können von operativer, konzeptioneller und/oder strategischer Ausrichtung sein.

Schritt 3: Mittels der SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) wird das Wertangebot, der Soll-Zustand, also die Ziele zukünftiger Entwicklung, nach externen und internen Faktoren untersucht. (Hinweis: Im Modul 2 wurden zukünftige externe Faktoren behandelt.)

Die Teilnehmer erlernen damit an konkreten Fallbeispielen eine Methodik zur systematischen und strukturierten Erarbeitung ihres Wertangebotes und einer anschließenden Bewertung. Darüber hinaus kann die erlernte Methodik bei der Zusammenarbeit und der konzeptionellen und strategischen Beratung mit Auftraggebern eingesetzt werden.

Dozent: Christhard Landgraf



DESIGN
MACHT : BUSINESS

Buchung über www.design.macht.business

Modul 9:

Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

Workshop 04.07.2018 | 16.30–19.30 Uhr

Veranstaltungsort: Anton & Luisa, Wöhlerstraße 20, 10115 Berlin

270 EUR

Inhalt und Zielstellung

Wie Sie CRM erfolgreich und zielführend in Ihrer eigenen Unternehmung einsetzen können, erfahren und erproben Sie in diesem Workshop anhand praktischer Beispiele.

Beschreibung

In diesem Workshop erproben Sie wahlweise an Ihrer eigenen Unternehmung oder an praxistauglichen Fallstudien den Einsatz von CRM als selbstständige Designer. Sie lernen, Ihr Wertangebot an den Bedürfnissen Ihrer Kunden(gruppen) auszurichten und entwickeln das dafür geeignete Kommunikationsmodell. Dafür erhalten Sie sowohl von der Dozentin als auch von den anderen Teilnehmern wertvolles Feedback, Tipps und Hinweise, die auch nach dem Workshop funktionieren.

Sofern Sie ein qualifiziertes Zertifikat erwerben wollen, bietet Ihnen dieser Workshop einerseits die richtige Vorbereitung dafür. Andererseits ist er der geeignete Rahmen, sich für die in Gruppenarbeit zu bearbeitenden Fallstudien zusammenzufinden.

Dozentin: Victoria Ringleb



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

**04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV**

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10 Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 10:

Designprojekte erfolgreich steuern

Webinar 29.08.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Design verändert (sich). Folglich verändern sich Designprojekte, inhaltlich und metho-
disch. Wie Sie dies in Ihrer täglichen Arbeit als Designer effizient und effektiv umset-
zen, erfahren Sie in diesem Webinar. Eine wesentliche Rolle wird dabei das Arbeiten in
Netzwerken spielen, also wie Sie mit Designprojekten Geld verdienen können, die Sie als
Einzelunternehmer*in allein weder gewinnen noch bearbeiten würden.

Beschreibung

Designprojekte werden komplexer mit Blick auf ihre Inhalte und ihre Durchführung. Mit
Methoden wie Scrum, agilem Projektmanagement und dem Arbeiten in Netzwerken kön-
nen Sie diesen Erfordernissen Rechnung tragen. Wie Sie sich systematisch das richtige
Netzwerk aufbauen, Kooperationen planen und durchführen und Ihre Designprojekte so
managen, dass Sie auf sich stets und schnell ändernde Anforderungen reagieren können,
erfahren Sie in diesem Webinar.

Finden Sie hier Antworten auf Fragen wie:

- Wie sehen moderne Designprojekte aus?
- Wie finde ich die richtige Methode zum Management meines Designprojektes?
- Wie und wo finde ich die richtigen Netzwerkpartner, und wie pflege ich mein Netz-
werk?
- Wie gewinne ich Kunden für Projekte mit Netzwerkpartnern?
- Was muss ich bei solchen Kooperationen beachten?
- Wie verhalten sich Netzwerk und Kooperation zueinander?

Dozentin: Victoria Ringleb



DESIGN
MACHT : BUSINESS

Buchung über www.design.macht.business

Modul 11:

Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

Workshop 12.09.2018 | 16.30–19.30 Uhr

Veranstaltungsort: Anton & Luisa, Wöhlerstraße 20, 10115 Berlin [Google Maps](#)

270 EUR

Inhalt und Zielstellung

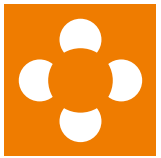
Die komplexer werdenden Designprojekte erfordern immer mehr Kompetenzen im Designmanagement, also die Fähigkeit, Design und seine Wirksamkeit langfristig in der gesamten Wertschöpfung der Auftraggeber zu verankern. Wie Sie sich selbst mit Ihren spezifischen Kompetenzen und Neigungen erfolgreich darin verorten, erfahren und erproben Sie in diesem Workshop.

Beschreibung

An Ihrer eigenen Unternehmung oder an praxistauglichen Fallstudien, erproben Sie, wie Sie komplexe Design(management)projekte erfolgreich durchführen. Sie lernen, die richtige Projektmanagementmethode auszuwählen, sie zielführend einzusetzen und Ihr Management jederzeit flexibel genug zu halten, um auf ungeplante Änderungen wirksam zu reagieren. Dafür erhalten Sie sowohl von der Dozentin als auch von den anderen Teilnehmern wertvolles Feedback, Tipps und Hinweise, die auch nach dem Workshop funktionieren.

Sofern Sie ein qualifiziertes Zertifikat erwerben wollen, bietet Ihnen dieser Workshop einerseits die richtige Vorbereitung dafür. Andererseits ist er der geeignete Rahmen, sich für die in Gruppenarbeit zu bearbeitenden Fallstudien zusammenzufinden.

Dozentin: Victoria Ringleb



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

**12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen**

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

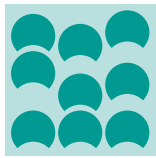
09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleis-
tungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleis-
tungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 12:

Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chan- ce für Designer

Webinar 19.09.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Lernziele

sie erhalten einen Überblick zur Vergabe von Kreativleistungen durch die öffentliche Hand

- Grundlagen der öffentlichen Vergabe
- Tools zum Suchen/Finden von Ausschreibungen

Beschreibung

Öffentliche Aufträge stellen einen bedeutenden Wirtschaftsfaktor dar. Wer diesen Wettbewerb links liegen lässt, verkennt das Vergabevolumen der öffentlichen Hand, das allein in Deutschland gemäß Bundesinnenministeriums (BMI) ein dreistelliger Milliardenbetrag ist.

Viele Kreative würden gerne an Ausschreibungen teilnehmen, sind aber vom umfangreichen und komplizierten Vergaberecht überfordert. Oder haben schlicht schlechte Erfahrungen gemacht.

Das Webinar räumt mit den negativen Vorstellungen auf und weist die richtigen Wege für eine erfolgreiche Teilnahme auf.

Dozent: José Planas



Modul 13:

Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

Workshop 17.10.2018 | 16.30–19.30 Uhr

Veranstaltungsort: Anton & Luisa, Wöhlerstraße 20, 10115 Berlin [Google Maps](#)

270 EUR

Inhalt und Lernziele

Sie werden fit gemacht, chancenreich an öffentlichen Ausschreibungen von Kreativleistungen teilzunehmen.

Einführung in die Öffentliche Vergabe

- Vergabeverfahren
- Eignungskriterien
- Wertungskriterien
- Bieterfragen
- Formalitäten

Der effektive Bearbeitungsprozess

- Tools zum Suchen/Finden von Ausschreibungen
- Ausschreibungen richtig interpretieren
- auf die richtigen Verfahren setzen
- mit horizontalen Bietergemeinschaften und vernetztem Arbeiten fehlende Ressourcen wirksam ausgleichen
- Angebot- und Preisgestaltung
- Wertvolle Tipps zur Chancensteigerung

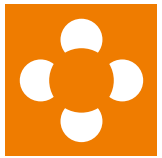
Beschreibung

Das hohe Volumen an öffentlichen Ausschreibungen sollte Teil Ihrer Business-Strategie sein – denn einer der Teilnehmer gewinnt schließlich den Zuschlag. Immer die Anderen? Was machen die besser? Mit diesem Workshop maximieren Sie Ihr Gewinnpotenzial.

Seit 2016/17 verbessert eine neue Gesetzeslage deutlich die Chancen für kleine Marktteilnehmer. Mit gutem Basiswissen versorgt und anhand konkreter Praxisbeispiele lernen Sie eine Ausschreibung richtig einzuschätzen: Was steht zwischen den Zeilen? Worauf legt der öffentliche Auftraggeber Wert? Wie ziehen Sie aus der Erkenntnis Ihren Nutzen?

Im gemeinsamen Austausch schauen wir uns speziell das Umfeld Berlin an und entwickeln Strategien – garniert mit einschlägigen Tipps aus der Praxis: Für eine mehr als chancenreiche Teilnahme.

Dozent: José Planas



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

**17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme**

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14 Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 14:

Preisgestaltung im Designgeschäft

Webinar 07.11.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Der richtige Preis ist von diversen Faktoren und Rahmenbedingungen beeinflusst, die letztlich alle in eine Eigenschaft Ihrer Auftraggeber münden, in deren Zahlungsbereitschaft. Welche das sind und welche Gestaltungsspielräume sich für Sie als Designer ergeben, die maximale Zahlungsbereitschaft Ihrer Auftraggeber herauszufinden, erfahren Sie in diesem Webinar.

Beschreibung

- In welcher Branche arbeitet mein Auftraggeber?
- In welcher Region ist er ansässig?
- Wie sieht sein Wettbewerb aus?
- Welche Art von Projekt wollen wir gemeinsam durchführen?
- Ist es ein einmaliges Geschäft?
- Ist Folgegeschäft zu erwarten?
- Welche Geschäftsentwicklung ist vom Auftraggeber zu erwarten?

Diese Aspekte und einige mehr lassen sich zusammenfassen in dem Begriff: Zahlungsbereitschaft. Wie Sie sie bei Ihren Auftraggebern identifizieren können und was daraus für Ihre Preisgestaltung resultiert, erfahren Sie in diesem Webinar.

Dozentin: Victoria Ringleb



DESIGN
MACHT : BUSINESS

Buchung über www.design.macht.business

Modul 15:

Preisverhandlung im Designgeschäft

Workshop 21.11.2018 | 16.30–19.30 Uhr

Veranstaltungsort: Anton & Luisa, Wöhlerstraße 20, 10115 Berlin

270 EUR

Inhalt und Zielstellung

Wenn Sie die mögliche Zahlungsbereitschaft Ihrer Auftraggeber aufgrund des Webinars »Preisgestaltung im Designgeschäft« herausgefunden haben, erproben Sie in diesem Workshop typische und individuelle Strategien für die Preisverhandlung (die Ihnen trotzdem nicht erspart bleiben wird).

Beschreibung

In diesem Workshop erproben Sie wahlweise an Ihrer eigenen Unternehmung oder an praxistauglichen Fallstudien, wie Sie Investitionen für Designleistungen bei Ihren Auftraggebern souverän verhandeln und durchsetzen. Sie lernen, wie Sie die vermutete Zahlungsbereitschaft verifizieren können und wie Sie geschickt mit dem Ergebnis umgehen können. Sie erproben sympathische Einwandbehandlung und flexible Reaktionsmöglichkeiten für die unterschiedlichen Gesprächssituationen, die sich im Laufe der Verhandlung ergeben können. Dafür erhalten Sie sowohl von der Dozentin als auch von den anderen Teilnehmern wertvolles Feedback, Tipps und Hinweise, die auch nach dem Workshop funktionieren.

Sofern Sie ein qualifiziertes Zertifikat erwerben wollen, bietet Ihnen dieser Workshop einerseits die richtige Vorbereitung dafür. Andererseits ist er der geeignete Rahmen, sich für die in Gruppenarbeit zu bearbeitenden Fallstudien zusammenzufinden.

Dozentin: Victoria Ringleb



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

**21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft**

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business





14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 16:

Designschutzrechte

Webinar 05.12.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Als Schöpfer kreativer Arbeiten haben Sie die Chance, Schutzrechte aus dem Urheberrecht oder zumindest aus dem Designgesetz gegenüber Ihren Kunden, aber auch gegenüber Dritten geltend zu machen. Weil Designarbeiten oft eine Fortentwicklung von Vorbestehendem sind, müssen Sie auch die Schutzrechte Dritter beachten. Das Webinar verfolgt das Ziel, Ihnen einen ersten Überblick zu verschaffen.

Finden Sie hier Antworten auf Fragen wie:

- Sind meine Arbeiten urheberrechtlich geschützt, oder sollte ich diese bei der Designrolle anmelden?
- Wie kann ich meine Rechte gegenüber meinen Kunden und gegenüber Fremden durchsetzen?
- Was sind typische Rechte Dritter, die ich beachten sollte?
- Kann ich das aus Drittrechten resultierende Risiko zumindest gegenüber meinen Kunden minimieren?

Dozent: Alexander Koch



Modul 17:

Vertragsrecht

Webinar 19.12.2018 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Viele Rechtsberatungen in der AGD-Geschäftsstelle beginnen mit der Behauptung, dass der Job „ohne Vertrag“ durchgeführt würde. Das Webinar gibt einen Überblick darüber, ab wann bereits ein Vertrag vorliegt und welche Vertragstypen in Betracht kommen. Zudem bleibt oft eine konkrete Einräumung von Schutzrechten auf der Strecke. Vertragsvorlagen sind ein gutes Werkzeug, wesentliche Punkte in die Vereinbarungen einzubeziehen.

Finden Sie hier Antworten auf Fragen wie:

- Ab wann liegt ein Vertrag vor?
- Wie oft muss ich auf Änderungswünsche meiner Kunden eingehen?
- Kann ich Nachvergütung für den von meinen Kunden verursachten Mehraufwand verlangen?
- Gibt es einen Weg für eine Festlegung, wenn ich meinen Kunden nur zu mündlichen Zusagen bewegen konnte?
- Wie kann ich mich von einem nervigen Kunden lösen?
- Was passiert, wenn ich mit meinen Kunden nichts über Schutzrechte vereinbart habe?
- Gibt es in Deutschland einen Total Buy-out?

Dozent: Alexander Koch



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

**19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht**

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für
Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen
und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem
Kundenbeziehungsmanagement langfristig
erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden
langfristig binden und weiterentwickeln –
CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kun-
den gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im
eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im
eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativlei-
stungen – das Know-how für die erfolgreiche
Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Desig-
ner in der sozialen Absicherung

Modul 18:

Den Betrieb richtig steuern

Webinar 09.01.2019 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

- Designer im Steuerrecht – Möglichkeiten der Kooperation
- Bewertung der steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Chancen und Risiken

Dozent: Ansgar Müller



DESIGN
MACHT : BUSINESS

Buchung über www.design.macht.business

Modul 19

Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Webinar 23.01.2019 | 16.30–17.30 Uhr

kostenfrei

Inhalt und Zielstellung

Die selbstständige Arbeit bringt vielfältige und nicht immer auf Anhieb durchschaubare Möglichkeiten und manchmal auch Pflichten der sozialen Absicherung mit sich. Einen systematischen Überblick darüber erhalten Sie in diesem Webinar.

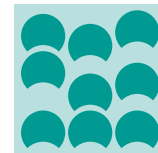
Beschreibung

Erfahren Sie in diesem Webinar die vielfältigen Möglichkeiten,

- sich als selbstständiger Designer für den Krankheits- und Pflegefall abzusichern
- sinnvoll für Ihr Alter vorzusagen
- die Klippen der Scheinselbstständigkeit sicher zu umschiffen
- welche Relevanz eine Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft hat.

Dabei werden unterschiedliche Szenarien, zum Beispiel mit und ohne Mitarbeiter betrachtet, ihre unterschiedlichen Ausprägungen in den Blick genommen.

Dozentin: Victoria Ringleb



14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Buchung über www.design.macht.business



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**



14.03.18 Modul 1

Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2

Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3

Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4

Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5

Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6

Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7

Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8

Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9

Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10

Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11

Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12

Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13

Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14

Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15

Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16

Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17

Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18

Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19

Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung

Alexander Koch

Designschutzrechte | Modul 16

Vertragsrecht | Modul 17

Alexander Koch ist AGD-Justiziar, Volljurist mit 2. Staatsexamen und ausgestattet mit langjähriger Erfahrung (seit 2000) in der Beratung von Kreativen in den Bereichen Urheberrecht und andere Schutzrechte sowie Vertragsrecht.

Von 2010 bis 2016 war er Justiziar bei dem Verband der Presse- und Bildagenturen.

Christhard Landgraf

Ausweitung der Designzone | Modul 1

Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und

Designern | Modul 2

Nachhaltigkeit im Design | Modul 3

Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I | Modul 4

Unternehmer Designer – BMC II | Modul 8

Christhard Landgraf ist ein gestandener Designer mit dem Hochschulabschluss eines Diplom-Ingenieurs. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Projektmanagement von Designberatungsprojekten. Darüber hinaus hat er sich in den vergangenen zwölf Jahren umfangreiches Expertenwissen im Bereich Nachhaltigkeit erworben und hierzu zahlreiche Bildungsveranstaltungen, auch in Zusammenarbeit mit der AGD, durchgeführt. Dafür hat er eigens eine Akademie für Design und Nachhaltigkeit gegründet. Im Zeitraum 2014–2017 arbeitete er im Thinktank »Design 2030«.

Christhard Landgraf arbeitet im AGD-Kollegennetzwerk »Kollegen beraten Kollegen«.

Ansgar Müller

Den Betrieb richtig steuern | Modul 18

Ansgar Müller ist Steuerberater und seit vielen Jahren auch Ansprechpartner der AGD-Mitglieder in Steuerfragen. Nach seinem Studium zum Wirtschaftsingenieur mit Auslandsaufenthalten u.a. in Dublin war er zunächst für die AWT Allgemeine Wirtschaftsstreuhand GmbH sowie die Grieger Mallison AG Steuerberatungsgesellschaft tätig. Nach dem Ablegen der Steuerberaterprüfung im Jahr 2001 wurde er Niederlassungsleiter und Partner bei der ECOVIS Grieger Mallison & Partner Steuerberatungsgesellschaft und führt diese Gesellschaft nunmehr seit einigen Jahren gemeinsam mit weiteren Partnern als ECOTAX Ansgar Müller & Partner. Die Standorte der Kanzlei sind in Berlin und Oranienburg.



**DESIGN
MACHT : BUSINESS**

Buchung über www.design.macht.business



Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistung und Artbuy | Modul 12 und 13

José Planas ist Mitglied des Vorstands der AGD und Diplom-Designer. Als Manager im Bereich Marketing einer Bundesbehörde ist er mit öffentlichen Ausschreibungen bestens vertraut. Darüber hinaus berät er die Marktteilnehmer bezüglich der Vergabe von Kreativleistung: Zum einen die Kreativdienstleister für eine chancenreiche Teilnahme an Ausschreibungen. Zum anderen öffentliche Auftraggeber bei der effizienten Beschaffung von Kreativleistung unter der Bundesmaßgabe der Entbürokratisierung: Nicht die Beschaffung ist das Ziel, sondern die – gemessen an den Haushaltsmitteln – wirksam eingesetzte Maßnahme. Hier gilt es häufig den Design-Prozess zu verstehen, um das richtige Vergabeverfahren einzusetzen.

José Planas arbeitet im AGD-Kollegennetzwerk »Kollegen beraten Kollegen«.

Victoria Ringleb

Kundenbeziehungsmanagement (CRM = Customer Relationship Management) | Modul 5, 6, 7 und 9 Designprojekte steuern, modernes Projektmanagement | Modul 10 und 11 Preisgestaltung und -verhandlung | Modul 14 und 15 Soziale Absicherung | Modul 19

Victoria Ringleb ist seit 2010 Geschäftsführerin der AGD. Sie hat Kommunikationswissenschaften und Interkulturelle Wirtschaftskommunikation in Jena, Cambridge und Brisbane studiert. Seit mehr als zehn Jahren gehört ihre Leidenschaft dem Netzwerkmanagement, also dem Schaffen von Räumen, Rahmenbedingungen und Anlässen für kooperatives und kollaboratives unternehmerisches Handeln: »Zusammenarbeit erweitert die kreativen und unternehmerischen Handlungsspielräume eines jeden Beteiligten erheblich. Für freiberufliche Kreative liegt darin ein enormes Potential. Dies insbesondere dann, wenn es um die Erschließung eines neuen Geschäftsbereiches wie Designmanagement geht.«

Victoria Ringleb arbeitet im AGD-Kollegennetzwerk »Kollegen beraten Kollegen«.

14.03.18 Modul 1
Ausweitung der Designzone – Chancen für Designerinnen und Designer

21.03.18 Modul 2
Zukünftige Anforderungen an Designerinnen und Designer

11.04.18 Modul 3
Nachhaltigkeit im Design

25.04.2018 Modul 4
Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I

09.05.18 Modul 5
Als Designer mit systematischem Kundenbeziehungsmanagement langfristig erfolgreich sein – CRM I

23.05.18 Modul 6
Mit Hilfe von CRM die bestehenden Kunden langfristig binden und weiterentwickeln – CRM II

06.06.18 Modul 7
Mit Hilfe von CRM die richtigen neuen Kunden gewinnen – CRM III

20.06.2018 Modul 8
Unternehmer Designer – BMC II

04.07.18 Modul 9
Die richtigen CRM-Instrumente richtig im eigenen Unternehmen einsetzen – CRM IV

29.08.18 Modul 10
Designprojekte erfolgreich steuern

12.09.18 Modul 11
Modernes Projektmanagement erfolgreich im eigenen Designbetrieb einsetzen

19.09.18 Modul 12
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – Top Business-Chance für Designer

17.10.18 Modul 13
Öffentliche Ausschreibungen von Kreativleistungen – das Know-how für die erfolgreiche Teilnahme

07.11.18 Modul 14
Preisgestaltung im Designgeschäft

21.11.18 Modul 15
Preisverhandlung im Designgeschäft

05.12.18 Modul 16
Designschutzrechte

19.12.18 Modul 17
Vertragsrecht

09.01.19 Modul 18
Den Betrieb richtig steuern

23.01.19 Modul 19
Pflichten und Chancen selbstständiger Designer in der sozialen Absicherung