

**Modulauswahl X-GROUP Institut**

Modul	Thema	Auswahl
Modul 1: Unternehmer- person	Stärken, Interessen, Beruflicher Fokus, Bedürfnisse, Potentialhandbuch	
	Selbstorganisation, Ziele, Zeit-, Aufgaben- und Projektmanagement	
	Unternehmerkompetenz-Check	
	Kaufmännische Grundlagen	
	Rhetorik, Methodik, Kommunikation mit Personal	
	Kundenansprache, Verkaufsgespräch, Fragetechniken	
	Persönlichkeits-Coaching, Mentoring	
Modul 2: Anmeldung und Zulassung	Bereichsüberblick	
	Umgang mit Ämtern und Behörden	
	Zulassungen und Meldepflichten (IHK, HWK, Verbände)	
	Finanzamt und steuerliche Erfassung	
	Gewerbeanmeldung, Genehmigungen, Gewerbezentralregister	
	Berufsgenossenschaften und sonstige Pflichten	
Modul 3: Rechtsform und Kooperationen	Rechtsformwahl – Risikobetrachtung, Vor- und Nachteile, Kosten	
	Kapitalgesellschaften – Rechte und Pflichten	
	Personengesellschaften – Rechte und Pflichten	
	Kooperationsmöglichkeiten – Folgen und Konsequenzen	
	Ungewollte GbR, OHK, KG	
	Beteiligungsmodelle	
Modul 4: Rechtliche Grundlagen	Urheberrecht, Schutzrechte, Markenrechte	
	Vertragsrecht	
	Telemediengesetz	
	HGB	
	BGB	
	SGB II und III	
	GmbH-Gesetz	
DSGVO - Datenschutz		
Modul 5: Buchführung	Organisation der Buchführung, Buchführungspflicht (GoB)	
	Kassenbuch	
	Abschreibung	
	AFA - geringwertige Wirtschaftsgüter	
	Rechnungsangaben (Eingangs- und Ausgangsrechnungen)	
	Kfz-Nutzung (Fahrtenbuch, 1%-Regelung, Leasing, Km-Pauschale)	
	Steuerliche Pflichten	
Modul 6: Steuerliche Pflichten und Fristen	Steuerarten nach Rechtsformen	
	Umsatzsteuer, Kleinunternehmerregelung	
	Gewerbesteuer	
	Einkommenssteuer, Kapitalertragssteuer	
	Einnahmeüberschussrechnung, Bilanzierung, Elster	
	Anmeldung, Fragebogen zur steuerlichen Erfassung	
Modul 7: Businessplan - Erstellung, Bewertung und Weiterentwicklung	Ist-Analyse und Bewertung des Businessplans	
	Ziel und Adressat des Businessplans festlegen	
	Aufbau und Struktur	
	Inhalte des Businessplans	
	Strukturierung und Weiterentwicklung der Geschäftsidee	
	EKS-Auswertung und Nutzeroptimierung	
	Operative und strategische Zielplanung	
	Zeitplan, Ablauf und Meilensteine mit Fristen	



Modul 8: Finanzplanung und wirtschaftliche Betrachtung	Anfangsinvestition (Investition, Betriebsmittel, Gründungskostenplanung)	
	Kostenplan (Fixkosten, variable Kosten, Personalkosten)	
	Umsatz- und Auslastungsplan	
	Rentabilitätsplan (Deckungsbeitrag I, II und III)	
	Liquiditätsplan und Betriebsmittelreserve	
	Stundensatz oder Handelskalkulation	
	Allgemeine Kalkulations- und Preiskalkulationsgrundlagen	
	Finanzierungsplan	
	Anlage EKS	
Modul 9: Fördermittel und Finanzierung	Fördermittel für Unternehmerlohn	
	Öffentliche Investitions- und Betriebsmittelförderung (Zuschüsse und Darlehen)	
	Antragsverfahren, Voraussetzungen und Pflichten	
	Crowdfunding (Landing, Invest)	
	Mikrokredite (IBB, GIs)	
	Mischformen der Finanzierung	
	Finanzierungsplanung	
	Unternehmensbewertungen, Rating und Bonität	
	Eigenkapital, Sicherheiten und Bürgschaft	
	Kredit Antrag, Bankgespräch	
	Bankenkredite und Förderdarlehen	
Modul 10: Ab- und Versicherung	Betriebliche Absicherung Haftpflicht	
	Betriebliche Absicherung Betriebsinhalt	
	Betriebliche Absicherung Rechtsschutz	
	Betriebliche Absicherung Berufsgenossenschaft	
	Private Absicherung Krankenversicherung	
	Private Absicherung KSK	
	Private Absicherung Rentenversicherung (gesetzlich oder privat)	
	Betriebliche Altersvorsorge	
	Private Absicherung Unfallversicherung	
	Private Absicherung Berufsunfähigkeitsversicherung	
	Private Absicherung Sachversicherungen	
	Private Absicherung Arbeitslosenversicherung	
Modul 11: Markt und Branchen	Marktanalyse	
	Marktdaten erfassen und analysieren	
	Branchenkennziffern	
	Branchentrends erkennen und nutzen	
	Abgrenzung und Betrachtung des relevanten Marktes	
Modul 12: Marketing und Marktanalyse	Strategische Erfolgspositionierung (SEP)	
	Thematische Positionierung (Leidensdruck, Leidenschaft)	
	Zielgruppenpositionierung (Avatar, Persona)	
	Methodische Positionierung	
	Kernkompetenzen	
	Produktplacement	
	Marketingmix (Vor- und Nachteile)	
	Marketingplanung in der Gründungsphase	
	Marketingplanung in der Wachstumsphase	
	Marketingkosten und -budgetierung	
	Controlling	
	Grundlagen des Marketings	
	SEO – Suchmaschinenoptimierung	
	SEM – Suchmaschinenmarketing	
E-Mail-Marketing		
Display Advertising – Anzeigenwerbung		
Social Media – digitale Medien/soziale Plattformen		



Modul 13: Vertrieb und Verkaufen	Zielgruppenansprache und -instrumente	
	Vertriebsstrategien und -möglichkeiten	
	Zielvereinbarung und -kontrolle	
	Verkaufsargumente	
	Ablauf Verkaufsgespräch	
	Abschlussfragen	
	Verkaufsunterstützende Materialien	
	Schlüsselkanäle	
Modul 14: eBusiness	Automatisierung von Prozessen	
	Smarte Marketingmethoden	
	SEM, SEO, SEO (Google Ads, Facebook Ads)	
	Content-Marketing	
	Erfolgsanalysen (Traffic, Conversion, CPC, CPO)	
	Kundenfindung, -bindung, Communitybildung	
	Couchcommerce	
	EDV- und IT-Strukturen	
Modul 15: Wettbewerb	Wettbewerbsanalyse (Differenzierungsmerkmale)	
	Identifizierung relevanter Wettbewerber	
	Strategische Bewertung Mitbewerber	
	Alleinstellungsmerkmale	
	Abgrenzungsmöglichkeiten	
	Mögliche Reaktionen des Wettbewerbs	
Modul 16: Personal und Organisation	Kooperationen und strategische Allianzen	
	Personalplanung und Organigramm	
	Beschäftigungsformen	
	Personaleinsatz, -aufbau, -anforderungen	
	Kostenbetrachtungen	
	Freie Mitarbeiter / Subunternehmer	
	Kooperationen und Netzwerke	
	Betriebsnummernvergabe und Recruiting	
	Teambuilding	
Führung (Führungsstile, Führungsregeln)		
Modul 17: Standort	Standortsuche und -analyse	
	Anforderungen an den Standort	
	Umbau und Genehmigung	
	Lage und Kundennähe	
	Umfeldanalyse	
	Mietvertrag und Vertragsverhandlungen	
Modul 18: Unternehmensführung	Mietenvergleich, Mietspiegel	
	Strategische Planung mit EKS	
	Balanced Scorecard	
	Kapazitätsausbau und -wachstum	
	Kennziffern und Bestandsoptimierung	
	Einkauf und Lieferanten, Fremdleister	
	Schlüsselpersonen	
	Schlüsselressourcen	
	Prozessstrukturierung	
	Controlling	
	Auftragsdurchlauf und Optimierung	
Strategische Allianzen		



Modul 19: Büroorganisation und Rechnungswesen	Aufbewahrungspflichten	
	Belegablage und -sortierung	
	Belegarten	
	Arbeitsplatzgestaltung, Arbeitsschutz	
	Mahnwesen und Forderungsmanagement	
	Elektronische Zahlverfahren	
	Skonto, Rabatte und Boni	
	Ablage und Wiedervorlage	
Modul 20: Betriebsübernahme und -beteiligung	Übernahmebetrieb finden / Beteiligungsbetriebe finden	
	Unternehmenswert ermitteln	
	Due Diligence	
	Unternehmenszahlen verstehen und interpretieren	
	Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten verhandeln	
	Übernahmeplanung, Risikoübergang	
	Rechtliche und steuerliche Aspekte	
	Zeitplanung und Integration in den Betrieb	
Finanzierungsmöglichkeiten		
Modul 21: Franchise	Unterschiede großes und kleines Franchise	
	Auswahl geeigneter Franchisekonzepte	
	Vor- und Nachteile Franchisesystem	
	Kosten des Franchise und Bewertung	
	Überprüfung und -bewertung des Pilotprojekts / der vorhandenen Franchisenehmer	
	Kontaktaufnahme und Verhandlung mit dem Franchisegeber	
	Analyse Unterstützungsprozesse und Franchisehandbuch	
	Nutzen des Franchisekonzeptes, Unterstützung des Franchisegebers	
Modul 22: Selbstmanagement	Sinn, Ziele, Werte, Motivation	
	Identifikation begrenzender Glaubenssätze	
	Projektmanagement	
	Aufgabenmanagement	
	Zeitmanagement (Musterwoche)	
	Unternehmerrollen (#0, #1,#2#,#3,#4,#5)	
	Ideenmanagement	
	Von der der Idee zur Umsetzung	
	Unterstützendes Umfeld (Coaching, Mentoring, Braintrust, Mastermind)	
	Orientierungshalt	
Work-Life-Balance (Lebenswald)		
Modul 23: Konflikt- und Ver- handlungstechniken	Gewaltfreie Kommunikation	
	Deeskalatives Verhalten und Kommunizieren	
	Verhandlungs- und Schlichtungsmodelle	
	Harvard-Prinzip	
Modul 24: Forderungs- management und Inkasso	Zahlungsfristen	
	Forderungsmanagement	
	Externe Abrechnungsdienstleister	
	Factoring	
	Mahnwesen, Inkasso	