



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Mentale Fitness für kreative Gründer - wie Sie mehr Erfolg als Kreativunternehmer haben werden



Existenzgründung einmal anders - hier geht es nicht um Zahlen und Businesspläne! **Hier geht es um die Person des Kreativ-Gründers.** Im Vordergrund steht das Schaffen individueller Ideen, kreative Umsetzungsmöglichkeiten, die Entwicklung einer unternehmerisch-kreativen Persönlichkeit sowie mit wenigen Mitteln das Zusammenspiel aller persönlich zur Gründung vorhandenen Ressourcen zu optimieren. **Ob Grafiker, Künstler, Medientechniker, Kulturmanager - jeder nimmt für sich das heraus, was er für eine individuelle Gründung braucht.** Der Workshop wird insbesondere den Marktanforderungen des Kreativsektors gerecht.

Ziele & Methoden:

Neben einer guten Idee, einem soliden Businessplan und kaufmännischem Grundwissen brauchen kreative Gründer/innen vor allem eines: eine standfeste Persönlichkeit!

Der Workshop orientiert sich an meinem Claim „Kunst kommt von können und Erfolg von erlangen - was kann ich und was genau soll erlangen?“

Durch konkrete und praxisorientierte Übungen entwickeln die Teilnehmer nachhaltige Kompetenzen, die im Workshop individuell auf die jeweiligen Kreativ-Gründungsvorhaben zugeschnitten werden.

Dabei kommen erprobte Methoden aus der humanistischen Psychologie, NLP, Systemtheorie, Coaching sowie aus Führungskräfte-Trainings zum Einsatz.

Alle reden davon, dass man sich Ziele setzen und an sich glauben soll - doch wie genau geht das? Im Workshop geht es um das entsprechende „wie“!

Renate Kock, Leiterin Career Service, Universität Hildesheim

"Herr Sutoris hat mit Engagement und Spaß unseren Kreativstudenten Wege in die Selbständigkeit gezeigt. Gründungswillige haben mit seinem Konzept tragfähige Ideen entwickelt und Gründer haben sich weiter entwickeln können."



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Inhalte:

- 1) "funktionierende" **Ziele** definieren und umsetzen
- 2) **Motivation** erzeugen und aufrechterhalten
- 3) Passung meiner Idee/Firma zu meinen **Fähigkeiten**, Netzwerken, Märkten & Kunden
- 4) mit **Rückschlägen** umgehen
- 5) **Entscheidungs-Kompetenz** für angehende Unternehmer/innen
- 6) **Prozesse** managen
- 7) **Antworten** auf die Frage: „was kann ich – was will ich?“
- 8) **Kommunikationstricks** für den Umgang mit Kunden bei Akquise, Auftragsklärung, Reklamationen

1. Ziele:

Welche Merkmale haben Ziele, die „funktionieren“, sich lohnen und gleichzeitig motivieren und praktikabel sind? Wie finde und definiere ich überhaupt ein Ziel? Welchen Werte und Wünsche verhelfen mir als kreativer Gründer – mit möglicherweise knappen Ressourcen – zu meinen Zielen? Im Workshop werden die TN mit den wichtigsten Zielfindungs-Methoden vertraut gemacht und entwickelt auf einer individuellen Wertehierarchie basierend eigene Ziele für ihr Gründungsvorhaben.

2. Motivation:

Was hilft einem Gründer, auch in Durststrecken am Ball zu bleiben, sich selbst immer wieder zu disziplinieren oder für ein schwieriges Kundengespräch zu motivieren? Mittels Fragetechniken aus dem Bereich des Lösungsfokussierten Coachings und NLP erarbeitet jeder TN eine eigene Strategie, die ihm als Motivationsstütze helfen kann.

3. Passung:

Eine Existenzgründung verschlingt Zeit und Energie. Die Gefahr, seine sozialen Systeme zu vernachlässigen und in neuen System bestehend aus Kunden, Märkten und Partnern nicht den gewünschten Einstieg zu finden, kann die Gründung und die innere Überzeugung schnell auf dünnes Eis führen. Die TN werden angeregt, ihre bestehenden Systeme als Ressourcen in ihre Vorhaben einzubinden und die neuen Systeme klar zu analysieren und zu definieren.

Marc Kley, Leiter Gründerbüro HGNC, Universität zu Köln

"Lieber Martin, vielen Dank für deine Workshops zum Thema Persönlichkeitsentwicklung, Coaching und Kommunikation. Unsere Gründer haben in den letzten Jahren dadurch einen wertvollen Input bekommen. Sie haben mit deinen Coaching-Methoden ihr Geschäftsmodell weiter entwickelt und ihren Blick auf Ziele und Motivation geschärft."

Jonte Witte, Sporthochschule Köln, Existenzgründer, Workshop-Teilnehmer

"Auf dem Weg zur Selbstständigkeit hatte ich bereits Vieles: Ideen, Motivation und fachliche Kompetenz. Martins Workshops gaben mir viele Denkanstöße und handfeste Strategien, diese Eigenschaften in richtige Bahnen zu lenken und somit die Gründungszeit effektiver zu gestalten."

4. Rückschläge:

Sollte mal ein Auftrag platzen, der Kunde nach langer Akquise nicht anbeißen oder die Idee nicht so realisierbar sein wie geplant, steckt der Gründer mitten in einem Problem und als Folge kommen schnell Selbstzweifel auf. Diese Zweifel sind jedoch alles andere als produktiv und verschlingen zusätzlich Zeit und Energie – so werden keine Probleme gelöst! Deswegen werden die TN hier für Lösungsorientiertes Denken sensibilisiert und erarbeiten eigene Strategien, um den Glauben an sich selbst aufrecht zu erhalten.

5. Entscheidungskompetenz:

Als Gründer und Unternehmer wird man vor eine Vielzahl bisher unbekannter Entscheidungen mit völlig „neuen Horizonten“ bzgl. Zeitdruck und Konsequenzen gestellt. Wie treffe ich dann als Selbständiger schnell, kongruent und langfristig Entscheidungen mit gutem Gewissen? Die TN üben hier Möglichkeiten nach Werten, Systemanteilen, Kompromissen, Zukunftsaspekten, Alternativen und Gewinn zu entscheiden, sodass jede unternehmerische entscheidungsbedingte Entwicklung auf einem gesunden Boden fußt.

6. Prozesse:

Wenn ich nun Ideen und Ziele habe, ein klares Konzept, Motivation und auch noch von meiner Idee überzeugt bin, wie schaffe ich es dann, all das zu verwirklichen? An dieser Stelle werden nicht nur Projektplanungstools vorgestellt, sondern vor allem, wie bei jedem Prozess Kreativität und Disziplin austariert und effektiv eingesetzt werden können.

7. Persönlichkeitsentwicklung:

Was kann ich & was will ich? Wessen Gründungs-Idee noch vage ist oder wem der nötige Mut fehlt, der wird in einer Übung eingeladen, sich Klarheit bzgl. seines Vorhabens bzw. Vorgehens zu verschaffen.

8. Kommunikation:

Nur bei 2-Tage-Workshop: Dieses Thema wäre für einen zusätzlichen Workshop geeignet. Bei Bedarf werden hier im Rahmen des Coachings-Workshops gezielt persönliche Fragen der TN vor dem Hintergrund unterschiedlicher Kommunikations-Modelle beantwortet. Häufige Themen sind u.a. Grundlagen professioneller Kommunikation, Kundenakquise, Auftragsklärung, Konfliktmanagement, etc.

Referent:

Martin Sutoris, Jg. 1978, verfügt über langjährige Erfahrungen in der Kultur- und Bildungsbranche. Er realisierte zahlreiche Projekte für Kulturinstitutionen und Bildungseinrichtungen. In Köln lebend leitet er eine Bildungseinrichtung für Bewegungsangebote und gründete eine international agierende Agentur für Musik- und Kulturmanagement. Zusätzlich arbeitet er bundesweit als zertifizierter Coach und Referent mit Privatpersonen, Teams, Führungskräften und leitet Workshops an Universitäten. Als Referent ist die Welt der Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation sein Spezialgebiet. Mit den Schwerpunkten NLP, systemischer Beratung, Coaching und verschiedenen Kommunikationstechniken unterstützt er Menschen auf dem Weg zu ihren Zielen.

