

Seminarplan (digital) „How to become Entrepreneur“

Zeit	Inhalt/Gegenstand	Ziel	Methode/Mittel/Medien	Dauer	Wer?
Vor dem Seminar	<ul style="list-style-type: none"> Rundmail mit den Videolinks der Präsentationen verschicken Template mit Übungsmaterial verschicken 	<ul style="list-style-type: none"> TN vorab auf das Seminar vorbereiten 	<ul style="list-style-type: none"> Videolinks Template mit Übungsmaterial 		
13:00	<ul style="list-style-type: none"> Begrüßung: Vorstellung Moderatoren Agenda/Struktur des Seminars erläutern Zentrale Funktionalitäten von Zoom erläutern (stummschalten, Whiteboard, annotieren, Breakout Sessions) 	<ul style="list-style-type: none"> Informieren und klären Ins Thema einführen Zielsetzung des Seminars Offene Fragen klären 	<ul style="list-style-type: none"> Agenda 	10 min	
13:10	<ul style="list-style-type: none"> Übung: „Vorstellungsrunde“ 	<ul style="list-style-type: none"> Kennenlernen der TN Erwartungen mit Seminarinhalten und –zielen abgleichen 1 min Vorstellung pro TN 	<ul style="list-style-type: none"> Whiteboard-Sharing durch Mod Mod sammelt Infos auf geshartem Whiteboard 	15 min	
13:25	<ul style="list-style-type: none"> Übung „Eigenschaften eines Entrepreneurs“ 	<ul style="list-style-type: none"> TN finden in Gruppen zusammen und erarbeiten gemeinsam die Eigenschaften eines Entrepreneurs 	<ul style="list-style-type: none"> Arbeitsblatt Spinnennetz Erst Gruppenarbeit in Breakout Sessions Anschließend Bildschirm-Sharing je Gruppe in Haupt Session 	20 min	
13:45	<ul style="list-style-type: none"> Übung: „Den Kunden verstehen“ 	<ul style="list-style-type: none"> TN bilden 2er Gruppen und interviewen ihren Partner als Kunden (2x3 Minuten) Interviewer schreibt/malt Konzept auf, was er aus Antworten als „Produkt“ Anschließend kurze gegenseitige Vorstellung der Konzepte 	<ul style="list-style-type: none"> Nutzung von Breakout Sessions 	15 min	
14:00	Pause/Pufferzeit			10 min	
14:10	<ul style="list-style-type: none"> Übung: „Persona“ 	<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung von 1-2 Persona Die TN erarbeiten gemeinsam die Kerncharakteristika der Zielgruppe 	<ul style="list-style-type: none"> Arbeitsblatt Persona Steckbrief Nutzung von Breakout Sessions (Weiterarbeit in den Teams) 	20 min	

14:30	<ul style="list-style-type: none"> • Übung: „Bisoziation“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Die TN erhalten ein Poster und schreiben, völlig losgelöst von der Problemstellung, Assoziationen hierzu auf • Die TN Clustern die Begriffe zu sinnvollen Einheiten • Die TN entwickeln aus jedem Cluster eine Idee / Lösungsansatz für die zuvor formulierte Problemstellung / Design Challenge 	<ul style="list-style-type: none"> • Folien mit Bildern • Gruppenarbeit in Breakout Sessions (Kleingruppen) 	30 min	
15:00	Pause/Pufferzeit			10	
15:10	<ul style="list-style-type: none"> • Übung: „Business Modell Canvas“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Pitch-Vorbereitung • TN füllen in Gruppen das Business Model Canvas aus 	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsblatt Business Modell Canvas • Vorbereitung in Breakout Sessions (max. 3 Gruppen) 	30 min	
15:40	<ul style="list-style-type: none"> • Übung: „Die Höhle der Löwen“ 	<ul style="list-style-type: none"> • TN tragen ihren 3min-Pitch vor • Anschließend Fragen/Diskussion 	<ul style="list-style-type: none"> • Halten der Pitches durch Bildschirm-Sharing in der Hauptsession 	15 min	
15:55	<ul style="list-style-type: none"> • Feedback und Abschluss 	<ul style="list-style-type: none"> • TN geben Feedback 	<ul style="list-style-type: none"> • Whiteboard-Sharing durch Mod 	5 min	
16:00	Ende				