

Seminarplanungsbogen "How to become Entrepreneur"

Zeit	Inhalt/Gegenstand	Ziel	Methode/Mittel/Medien	Dauer	Wer?
9:00	 Begrüßung: Vorstellung Moderatoren und IMA & IfU, ELLI Seminar- und Feedbackregeln Agenda Struktur des Seminars erläutern Organisatorisches: TN-Liste unterschreiben, Toiletten, Mittagessen, Namensschilder 	 Informieren und klären Ins Thema einführen Zielsetzung des Seminars Offene Fragen klären 	 ppt – Folien 1-9 Agenda - Flipchart 	10 min	
09:10	 Partnerinterview (10'): Name, Persönliches, Fachrichtung, bisherige Entrepreneur-Erfahrung, Stärken und Schwächen, Hemmnisse inkl. Erwartungsabfrage Gegenseitiges Vorstellen (2') Seminarziele visualisieren und erläutern 	 Kennenlernen der TN Eis" brechen Erwartungen mit Seminarinhalten und – zielen abgleichen 	 ppt – Folien 10-12 Pinnwand, Moderationskarten Vorgeschriebene Moderationskarten mit genannten Kategorien (Name etc.) 	35 min	
09:45	Kennenlernen unserer Entrepreneure	Vorstellung der Interviewpartner mittels Videos	• ppt – Folien 13-15	5 min	
09:50	Theorie-Input "Was ist ein Entrepreneur?"	 Zentrales Thema/ Leitbild für das Seminar Interaktives Erarbeiten der Eigenschaften Effectuation Ansatz des Entrepreneurs 	 ppt – Folien 16-22 Ausschnitt der Interviews zum Thema Eigenschaften 	15 min	
10:05	Übung + Präsentation "Eigenschaften eines Entrepreneurs"	Eigenschaften VideosSelbsteinschätzung	ppt – Folien 23-26Spinnennetz	30 min	
10:35	Kaffeepause			10'	
10:45	 Einleitung Design Thinking Einstieg in Kreativtechniken Offene Fragen Themenbereich festlegen und Gruppen zuteilen 	 Teilnehmer finden sich in Gruppen zusammen jede Gruppe einigt sich auf ein Themengebiet / Design Challenge auf das sie Design Thinking anwenden (Mobilität der Zukunft/ digitales Lernen der Zukunft etc.) 	ppt – Folien Infografik / Lehrvideo	10 min	
10:55	Den Kunden verstehen	TN bilden 2er Gruppen und Interviewen ihren Partner als Kunden (2X5 Minuten), über das gruppeneigene Szenario.	ppt Folie	10 min	
11:05	Dig deeper	Die TN interviewen ihren Partner erneut mit der Frage, jedoch mit emotionalen/affektiven Aspekten	Papier/ Stift Stoppuhr	10 min	



		Die TN fassen die Design-Challenge der 2er Gruppe mit einem Satz pointiert zusammen.		
11:15	Gruppenzusammenführung/ Persona	 Entwicklung von 1-2 Persona Die TN entwickeln eine gemeinsame /Problemstellung 		30 min
11:45	Bisoziation	 Die TN erhalten ein Poster und schreiben, völlig losgelöst von der Problemstellung, Assoziationen hierzu auf und pinnen diese an Die TN Clustern die Begriffe zu sinnvollen Einheiten Die TN entwickeln aus jedem Cluster eine Idee / Lösungsansatz für die zuvor formulierte Problemstellung / Design Challenge 		15 min
12:00	Ideen-Auswahl	Auswahl eines "Dark Horse" sowie einer realistischen Idee		10 min
12:10		Mittagspause		50 min
13:00	Erstellung eines Business Modell Canvas	 Theorie Input Bearbeitung von: Schlüsselpartner, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Wertangebot, Kundensegmente 		30 min
13:30	Pitchvorbereitung	Theoretischer Hintergrund Elevator Pitch		10min
13:40	• Prototyping	Prototyping → physische und szenische Umsetzung der beiden ausgewählten Ideen		30min
14:10	Kaffeepause			10 min
14:20	Pitch: Höhle der Löwen	4/3er Gruppen (4 Gruppen)3min pitch + Fragen/ Diskussion	ppt - Folien	30 min
14:50	Umgang mit Scheitern	 Nächster "Meilenstein" der Gründung Warum setzen sich einige Ideen nicht am Markt durch? Was ist Scheitern? Aus Rückschlägen Lernen 	 Interviews mit Gründern Rückschläge Umgang mit scheitern Beispiele 	20 min
15:10	Praxisinput	Erfahrungen eines Entrepreneurs	 Praxisbericht inklusive Fragen und Diskussion 	30 min
15:40	Ansprechpartner/ weiterführende Angebote	•		10 min
15:50	Reflektion Workshop	Was nehmt ihr mit?Was lasst ihr hier?	Papier/ ZettelPapierkorb	10 min
16:00	Feedback und Abschluss	•	•	10 min
16:15		Ende		