



Januar 2010

Fr	01	Neujahr
Sa	02	
So	03	
Mo	04	
Di	05	
Mi	06	
Do	07	
Fr	08	
Sa	09	
So	10	
Mo	11	
Di	12	
Mi	13	
Do	14	
Fr	15	Start 2. Stufe
Sa	16	
So	17	
Mo	18	
Di	19	
Mi	20	
Do	21	
Fr	22	
Sa	23	
So	24	
Mo	25	
Di	26	
Mi	27	
Do	28	
Fr	29	
Sa	30	
So	31	

**Veranstungskalender zur 2. Stufe des BPW 2010**

Angebote im Januar 2010

Tag	Zeit	Veranstung: Art Beschreibung	Referent	Ort
 Fr	15.01.2010 10.00 – 13.00 Uhr	<b>Spezial-Seminar (Brandenburg)</b> Guerrilla-Marketing	Petra Owen Guerrilla Marketing Group	Frankfurt (Oder)
 Mo	18.01.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Jour-Fixe</b> Kommunikation in der Startphase - Auftritt, Image, Werbung	Gabriele Döhrmann Gabriele Döhrmann + Volker Pankrath Kommunikation GbR	Berlin
 Mi	20.01.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Einführungsveranstaltung</b> Informationen für Neueinsteiger	BPW-Projektmanagement Investitionsbank Berlin, Laden 4, Eingang Nachodstr. 8, 10779 Berlin	
 Do	21.01.2010 18.30 – 21.00 Uhr	<b>Regionaltreffen Brandenburg</b> Lernen Sie das Netzwerk der Region kennen.	BPW-Projektmanagement	Eberswalde
 Fr	22.01.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Regionaltreffen Brandenburg im Rahmen des Gründertages an der EU Viadrina</b> , Lernen Sie das Netzwerk der Region kennen.	BPW-Projektmanagement	Frankfurt (Oder)
 Mo	25.01.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Basisseminar 4</b> Marktanalyse	Doris Pfeffermann Technik Marketing Coaching	Berlin
 Mi	27.01.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Basisseminar 5</b> Marketingplanung	Anthony-James Owen Guerrilla Marketing Group	Berlin

Angebote im Februar 2010

 Mo	01.02.2010 10.00 – 17.00 Uhr	<b>Spezial-Seminar (Brandenburg)</b> Die Marke Ich - Durch Mission Statements zum Erfolg	Prof. Dr. Klaus-Dieter Müller, Prof. Christoph Hilger, Bettina Dorn	Potsdam
 Mo	01.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Jour-Fixe</b> Online-Marketing - Chancen und Potentiale für Gründer/innen	Dr. Bernd Schnurrenberger BS-CONSULT Unternehmensberatung & Marktforschung	Berlin
 Di	02.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Basisseminar 4</b> Marktanalyse	Doris Pfeffermann Technik Marketing Coaching	Berlin
 Di	02.02.2010 18.00 – 20.15 Uhr	<b>High Tech Starter Lounge (Brandenburg),</b> Markteintritt-Strategien für technologieorientierte StartUps (1)	Dr. Dagmar Schwertner BioGenes GmbH	Potsdam
 Mi	03.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Basisseminar 5</b> Marketingplanung	Anthony-James Owen Guerrilla Marketing Group	Berlin
 Mo	08.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 3</b> Marktanalyse im Unternehmensumfeld - Business-to-Business (B2B)	Doris Pfeffermann Technik Marketing Coaching	Berlin
 Di	09.02.2010 10.00 – 17.00 Uhr	<b>Spezial-Seminar (Brandenburg)</b> Vertriebsaufbau	Prof. Dr. Helmut Schuster FH Lausitz	Senftenberg
 Di	09.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 4</b> Marktanalyse beim Konsumenten - Business-to-Customer (B2C)	Doris Pfeffermann Technik Marketing Coaching	Berlin
 Mi	10.02.2010 10.00 – 15.00 Uhr	<b>Spezial-Seminar (Brandenburg)</b> Angebotserstellung und Akquise	Prof. Dr. Helmut Schuster FH Lausitz	Senftenberg
 Mi	10.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 5</b> Marketing- und Vertriebskonzepte im B2B-Bereich	Anthony-James Owen Guerrilla Marketing Group	Berlin
 Mo-Fr	15.02.2010 – 19.02.2010 10.00 – 18.00 Uhr	<b>Crashkurs (Brandenburg)</b> Unternehmensgründung, 5 Tage Kompaktseminar vom 15. bis 19.02.2010	Prof. Dr. Helmut Schuster FH Lausitz und andere	Cottbus
 Mo	15.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Jour-Fixe</b> Mit den richtigen Fragen erfolgreich ans (Vertriebs-)Ziel	Romy Skole sales boom	Berlin
 Di	16.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 6</b> Marketing- und Vertriebskonzepte im B2C-Bereich	Anthony-James Owen Guerrilla Marketing Group	Berlin
 Mi	17.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Basisseminar 4</b> Marktanalyse	Doris Pfeffermann Technik Marketing Coaching	Berlin
 Mo	22.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Basisseminar 5</b> Marketingplanung	Anthony-James Owen Guerrilla Marketing Group	Berlin
 Di	23.02.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 3</b> Marktanalyse im Unternehmensumfeld - Business-to-Business (B2B)	Doris Pfeffermann Technik Marketing Coaching	Berlin
 Do	25.02.2010 19.00 – 22.00 Uhr	<b>1. Prämierung</b> Prämierung der Gewinner der 1. Stufe des BPW 2010	BPW-Projektmanagement	Potsdam

Angebote im März 2010

 Mo	01.03.2010 17.30 – 19.00 Uhr	<b>Basisseminar 4 (Brandenburg)</b> Marktanalyse	Prof. Dr. Armin Fricke TH Wildau	Wildau
 Mo	01.03.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Jour-Fixe</b> Den optimalen Standort finden	Gabriela Els Gewerbesiedlungs-Gesellschaft mbH (ORCO-GSG)	Berlin
 Di	02.03.2010 18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 4</b> Marktanalyse beim Konsumenten - Business-to-Customer (B2C)	Doris Pfeffermann Technik Marketing Coaching	Berlin
 Di	02.03.2010 18.00 – 21.00 Uhr	<b>Netzwerktreffen für BPW-Teilnehmerinnen</b> Organisationen und Institutionen stellen sich vor.	Gründerinnenzentrale und WeiberWirtschaft eG	Berlin
 Di	02.03.2010 18.00 – 20.15 Uhr	<b>High Tech Starter Lounge (Brandenburg)</b> Strategien für internationalen Markteintritt technologieorientierter StartUps (2)	Dr. Holger Wenschuh JPT Peptide Technologies GmbH	Potsdam

Februar 2010

Mo	01	
Di	02	
Mi	03	
Do	04	
Fr	05	
Sa	06	
So	07	
Mo	08	
Di	09	
Mi	10	
Do	11	
Fr	12	
Sa	13	
So	14	
Mo	15	
Di	16	
Mi	17	
Do	18	
Fr	19	
Sa	20	
So	21	
Mo	22	
Di	23	
Mi	24	
Do	25	1. Prämierung
Fr	26	
Sa	27	
So	28	

März 2010

## Veranstaltungskalender zur 2. Stufe des BPW 2010

Mo	01	
Di	02	
Mi	03	
Do	04	
Fr	05	
Sa	06	
So	07	
Mo	08	
Di	09	
Mi	10	
Do	11	2. Kontaktabend
Fr	12	
Sa	13	
So	14	
Mo	15	
Di	16	2. Abgabetermin
Mi	17	
Do	18	
Fr	19	
Sa	20	
So	21	
Mo	22	
Di	23	
Mi	24	
Do	25	
Fr	26	
Sa	27	
So	28	
Mo	29	
Di	30	
Mi	31	

	Mi	03.03.2010	18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 5</b> Marketing- und Vertriebskonzepte im B2B-Bereich	Anthony-James Owen Guerrilla Marketing Group	Berlin
	Mo	08.03.2010	17.30 – 19.00 Uhr	<b>Basisseminar 5 (Brandenburg)</b> Marketingplanung	Prof. Dr. Armin Fricke TH Wildau	Wildau
	Mo	08.03.2010	18.00 – 20.00 Uhr	<b>Vertiefungsseminar 6</b> Marketing- und Vertriebskonzepte im B2C-Bereich	Anthony-James Owen Guerrilla Marketing Group	Berlin
	Do	11.03.2010	19.00 – 22.00 Uhr	<b>2. Kontaktabend</b> Treffen Sie Coaches, Juroren und Partner des BPW.	Berliner Sparkasse	Berlin
	Di	16.03.2010	09.00 – 24.00 Uhr	<b>2. Abgabetermin</b> Reichen Sie Ihren Wettbewerbsbeitrag persönlich ein.	Wettbewerbsbüro in der Investitionsbank Berlin, Bundesallee 210 (Eingang Regensburger Straße), 10719 Berlin	

- (1) Vollständiger Titel der Veranstaltung: Markteintritt – den Zugang in den Markt meistern: Wie entwickeln technologieorientierte StartUps erfolgreiche Strategien in den Markt?  
 (2) Vollständiger Titel der Veranstaltung: Going global: Wie meistern technologieorientierte StartUps den Eintritt in den internationalen Markt? Erste Schritte zum Aufbau einer internationalen Vertriebsstruktur

Weitere Brandenburger Seminartermine finden Sie im online-Veranstaltungskalender unter [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de). Alle Termine unter Vorbehalt!  
**Stand: 10.12.2009. Bitte informieren Sie sich über eventuelle Änderungen und Ergänzungen tagesaktuell im Internet: [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de)**  
 Alle Angebote des BPW sind kostenfrei.



Die Auftaktveranstaltung zum BPW 2010 Anfang November im Ludwig Erhard Haus. Für Neueinsteiger/innen zur 2. Stufe des BPW empfiehlt sich die Teilnahme an der Einführungsveranstaltung am 20.01.2010 im Haus der IBB.



Im Rahmen der 1. Prämierung am 25. Februar werden die Gewinner/innen der 1. Stufe des BPW 2010 vorgestellt und ausgezeichnet – hier ein Foto vom BPW 2009.

### SEMINARPROGRAMM DES BPW 2010

#### 1. Stufe: Idee und Gründerteam

<b>1</b> Von der Idee zum Businessplan	
<b>2</b> Die Geschäftsidee	
<b>3</b> Gründer und Team	
<b>1</b> Kundennutzen	
<b>2</b> Sich als Unternehmer/-in organisieren	

#### 2. Stufe: Marktanalyse und Marketing

<b>4</b> Marktanalyse	
<b>5</b> Marketingplanung	
<b>3</b> Marktanalyse im Unternehmensumfeld Business-to-Business (B2B)	
<b>4</b> Marktanalyse beim Konsumenten Business-to-Customer (B2C)	
<b>5</b> Marketing- und Vertriebskonzepte im B2B	
<b>6</b> Marketing- und Vertriebskonzepte im B2C	

#### 3. Stufe: Unternehmen und Finanzplanung

<b>6</b> Unternehmen und Organisation	
<b>7</b> Finanzplanung	
<b>7</b> Make or Buy Was ist mein Kerngeschäft?	
<b>8</b> Rechtsformen	
<b>9</b> Finanzierungformen	
<b>10</b> Finanzierungsgespräche	
<b>8</b> Vom Businessplan zum Unternehmen	
<b>11</b> Verkaufstraining	
<b>12</b> Steuerfragen	
<b>13</b> Buchführung	
<b>14</b> Wettbewerbs-, Marken- und Urheberrecht	
<b>15</b> Vertragsgestaltung	

**B** Basisseminare **V** Vertiefungsseminare Symbol im Veranstaltungskalender

#### Basisseminare

In 7 Basisseminaren erhalten Sie das nötige Basiswissen zu den 6 Hauptkapiteln Ihres Businessplans. Entsprechend des dreistufigen Wettbewerbskonzeptes werden in jeder Stufe 2 Basisseminare angeboten, die die jeweiligen Schwerpunktthemen der Stufe wiedergeben, in der 1. Stufe zusätzlich ein Basisseminar zum Businessplan. Die Basisseminare werden innerhalb der Stufe wiederholt. Die Seminare mit identischen Symbolen sind inhaltlich gleich.

#### Vertiefungsseminare

Die insgesamt 10 Vertiefungsseminare bauen inhaltlich auf die Basisseminare auf. Hier können Sie Ihre Kenntnisse aus den Basisseminaren erweitern. Auch die Vertiefungsseminare sind inhaltlich auf die Stufen des Wettbewerbs abgestimmt und werden in der jeweiligen Stufe teilweise wiederholt.

#### Ergänzende Angebote

Vom Businessplan zum Unternehmen: Im Anschluss an den dritten Abgabetermin bieten wir allen Teilnehmer/innen mit einer unmittelbaren Gründungsabsicht ein zusätzliches Basisseminar und fünf Vertiefungsseminare an, in denen Sie weitere hilfreiche Kenntnisse für die Gründungsphase erwerben können.

#### Jour-Fixe

In der Jour-Fixe-Reihe werden ausgewählte gründungsrelevante Themen durch erfahrene Praktiker vertieft. Diese Veranstaltungen finden während der gesamten Dauer des Wettbewerbs i.d.R. jeden zweiten Montag um 18.00 Uhr statt und werden NICHT wiederholt.

#### Spezial-Seminare

Zusätzlich zum Seminarprogramm angebotene Seminare.

#### Anmeldung:

**BPW im Internet: [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de) oder  
 BPW am Telefon: (0 30) 21 25 21 21**

**Bitte beachten Sie, dass für den Besuch aller Veranstaltungen (außer für die Einführungsveranstaltung) eine Anmeldung erforderlich ist.**

Registrierte Interessenten, die in ihrem „MyBPW“-Bereich die Benachrichtigungsfunktion aktiviert haben, erhalten i.d.R. wöchentlich eine E-Mail mit Terminen, die zur Anmeldung freigeschaltet wurden. Die genauen Veranstaltungsadressen erfahren Sie erst nach Ihrer Anmeldung. Die Beschreibung aller BPW-Veranstaltungen finden Sie im BPW-Handbuch.