

Von deinem Wunschleben zum wirtschaftlich tragfähigen Geschäftsmodell.

Du entwickelst deine individuelle Finanzplanung, verstehst die Zusammenhänge hinter deinen Zahlen und prüfst, wie Gewinn, Umsatz, Preise und Angebote zusammenspielen müssen, damit dein Business deine finanziellen Ziele wirklich tragen kann.

8
Module

23 Std.
live

2–5
Teilnehmer:innen

3 Std.
1:1 Coaching

online
via Zoom

3.200 €
zzgl. MwSt.

DER ROTE FADEN

So greifen die Inhalte ineinander.



WAS DIESE WEITERBILDUNG BESONDERS MACHT

Zahlen verstehen

Du weißt, was dir nach Steuern, Vorsorge und Betriebskosten zum Leben bleibt – und welche Kennzahlen du wirklich brauchst.

Business durchrechnen

Du leitest Zielgewinn und Zielumsatz aus deinen privaten und unternehmerischen Zielen ab und planst realistische Szenarien.

Geschäftsmodell nachschärfen

Du prüfst, ob Angebote, Preise, Mengen und Kapazitäten deine Ziele tragen – und erkennst, wo du nachjustieren musst.

LIFE-FIRST

Dein Business ist kein Selbstzweck.

Es soll das Leben finanzieren, das du führen möchtest. Deshalb startet die Planung bei dir – nicht beim Umsatz.

8 Module. Ein System.

Jedes Modul baut auf dem vorherigen auf – von deinem persönlichen Zielbetrag bis zur laufenden Steuerung deines Business.

01 Bestandsaufnahme

Wie viel brauchst du wirklich zum Leben?

Private Ausgaben, Vorsorge und Lebensstil in drei Szenarien: Minimum, Ziel und Wunsch.

Ergebnis: Persönlicher Zielbetrag.

02 Finanzgrundlagen

Die Zahlen verstehen, die für dein Business zählen.

Umsatz, Gewinn, Privatentnahme und die Kennzahlen, die du wirklich brauchst.

Ergebnis: Persönliches Kennzahlen-Set.

03 Budget & Liquidität

Heute wissen, was in einigen Monaten passiert.

Einnahmen, Ausgaben, Rücklagen und mögliche Engpässe über 12 Monate planen.

Ergebnis: 12-Monats-Liquiditätsplanung.

04 Umsatz- & Ergebnisplanung

Vom Zielgewinn zum notwendigen Umsatz.

Rückwärts rechnen und den Zielumsatz auf Monate und Angebote herunterbrechen.

Ergebnis: Konkrete Umsatzplanung.

05 Produkt- & Umsatzstrategie

Mit welchen Angeboten erreichst du deinen Zielumsatz?

Angebote, Preise, Mengen und Kapazitäten aufeinander abstimmen.

Ergebnis: Realistische Umsatzarchitektur.

06 Preisgestaltung

Preise, die sich rechnen.

Stundensatz und Angebotspreise aus deinen tatsächlichen Zielen und Kapazitäten ableiten.

Ergebnis: Kalkulierte Preise, hinter denen du stehst.

07 Steuerplanung

Rücklagen bilden, bevor die Zahlung kommt.

Umsatz- und Einkommensteuer nachvollziehen, Beträge herleiten und Zahlungstermine einplanen.

Ergebnis: Geplante Steuerrücklagen und Termine.

08 Steuerung & Weiterentwicklung

Dein Business bewusst weiterentwickeln.

Szenarien überprüfen, Meilensteine festlegen und gezielt nachsteuern.

Ergebnis: LIFE-first Strategie- und Finanzplan.

WAS DU AM ENDE IN DER HAND HAST

- Zielbetrag, Zielgewinn & Zielumsatz
- 12-Monats-Liquiditätsplanung
- Umsatzarchitektur nach Angeboten & Preisen
- Steuerrücklagen & Zahlungstermine
- Vorlagen und Planungstabellen zum Weiterarbeiten
- LIFE-first Strategie- und Finanzplan

BONUS Buchhaltungspraxis mit Gastexpertin · alle Vorlagen zum Behalten und Weiterarbeiten

KOMPASS 90 % der förderfähigen Netto-Kurskosten; bei 3.200 € netto: 2.880 € Erstattung / 320 € Eigenanteil. Förderung wird individuell geprüft.