

**Module des Grundlagenseminars:**

**Tag 1:**

**- Modul 1: Ich als Marke**

- Was bedeutet das: „Ich als Marke“?
- Wozu brauche ich das als Dolmetscher?
- Wie kann ich mein Alleinstellungsmerkmal finden?
- Wie bringe ich dieses verständlich auf den Punkt?
- Wie kann ich mein Markenleitbild nach außen kommunizieren?
- Wie finde ich das richtige Maß für mich, um mich als Marke zu zeigen ohne die Nervensäge zu werden und ohne das Mauerblümchen zu sein?
- Wo kann ich mich stimmig als Marke präsentieren (Netzwerktreffen, Verbände,... Social Media)?

Referentin:

**Diplom-Kauffrau Claudia Weiler**, in Göppingen geboren, ist seit 2010 selbständige Trainerin und Coach für Fach- und Führungskräfte in ihrer Wahlheimat Köln. In ihren Workshops, Seminaren und Coachings unterstützt sie die Teilnehmer dabei, selbst Ideen zur Verbesserung ihres Alltags zu entwickeln.

Durch die langjährigen Erfahrungen als Führungskraft und Projektleiterin in 3 namhaften Textileinzelhandelsunternehmen und zahlreichen Weiterbildungen zu den Themen Führung und Kommunikation hat sie sich auf die Themen Führung und Selbstmarketing spezialisiert. Sie betreut Kunden aus Industrie und Handel sowie Einzelunternehmer/innen.

**- Modul 2: Wie rentabel arbeite ich?**

Was gilt es zu beachten? Wie können wir unsere betrieblichen und privaten Kosten decken und dabei nachhaltig mit unseren Kräften umgehen? Wie können wir genügend fürs Leben und eine angemessene Altersvorsorge erwirtschaften, und das mit einem ähnlichen Lebensstandard wie ein angestellter Dolmetscher oder jemand mit vergleichbarer Ausbildung?

Für die Existenzgründung als freiberufliche(r) KonferenzdolmetscherIn ist grundsätzlich kein Businessplan erforderlich. Dennoch lohnt es, sowohl für Berufseinsteiger als auch etablierte Kollegen in die Zahlenwelt einzutauchen und sich über einige grundlegende Faktoren und Zusammenhänge klar zu werden. In diesem Modul beleuchten wir Kosten, Zeitaufwand und Honorare und erarbeiten gemeinsam ein oder zwei praktische Rechentools, die uns den täglichen Umgang mit den Zahlen entscheidend erleichtern.

**VKD Summer Camp Grundlagenseminar 21.-24.07.2017**  
**Hotel Schützenhof, Eitorf b. Köln**

TeilnehmerInnen sollten das eigene Laptop mit Excel-Tabellenkalkulation dabei haben. Wer mit eigenen, echten Zahlen arbeiten möchte, sollte sich im Vorfeld über die Zahl an Einsatztage, betriebliche Kosten, Aufwände für die Altersvorsorge und private Lebenshaltung Gedanken machen und Werte mitbringen.

Referenten:

**Diplom-Dolmetscherin Sonja Willner**, selbständig seit 2009, mit Englisch und Niederländisch in Karlsruhe ansässig. Nutzt Excel, um den Überblick zu behalten, wo ihr Unternehmen steht.

**Diplom-Dolmetscherin Julia Böhm**, selbständig seit 1996 mit Englisch, seit ca. 10 Jahren Referentin und Autorin zum Thema Kosten und Aufwand / Rentabilität der Berufsausübung für VKD, BDÜ und AIIC.

## **Tag 2:**

### **- Modul 3: Selbstvermarktung**

Selbstvermarktung = Marketing und Vertrieb der eigenen Dienstleistungen und der eigenen Person

**Ziel:**

- Kundenakquise (Neukunden/neue Aufträge)
- Kundenbindung (Kundenpflege) [siehe das Modul Kundenpflege/CRM]

**Erfolgreiche Akquise:**

- **Ziele definieren**
  - o Der Markt
  - Marktdefinition
  - Marktanalyse
  - Pipeline-Aufbau
- o Der Kunde
- Kundenprofil
- o Das Produkt
- Die Vermarktung von Ich
- Eine Einstellungssache
- (eigene) **Fähigkeiten einschätzen und entwickeln**
  - o Eine Psychologietour
  - o Wichtig/unwichtig
  - o Sich weiterentwickeln
- **Strategie wählen**
  - o Direktakquise (Telefon, Veranstaltungen...)
  - o Indirekte Akquise (Internet, Empfehlungen, ...)
  - o Werkzeuge (Methoden, Strategieentwicklung)
- **Kunden/Projekt gewinnen**
  - o Der Abschluss
    - Nächste Station: Verhandlungsführung

**VKD Summer Camp Grundlagenseminar 21.-24.07.2017**  
**Hotel Schützenhof, Eitorf b. Köln**

Diese Inhalte werden auf Grundlage von zwei inhaltlichen Hauptkomponenten behandelt:

- einen Business Plan Canvas und
- einen Jahresaktionsplan.

Diese im Modul erarbeiteten Dokumente sollen dem Einzelnen nach Abschluss des Seminars helfen, die gewonnenen Erkenntnisse und Maßnahmen schrittweise in die Tat umzusetzen.

Referent:

**Jacqueline Klemke** ist Diplom-Dolmetscherin und seit 2001 mit Berufswohnsitz Frankfurt am Main freiberuflich tätig. Seit ihrem Studium zum Master of Business Administration beschäftigt sie sich mit Unternehmertum in Klein- und Kleinststrukturen, Soft Skills und Markenbildung. Sie ist Mitglied im VKD, BDÜ LV Hessen und ATA.

#### **- Modul 4: Kundenzentrisches Verkaufen**

Dolmetschen ist das geringste Problem – das haben wir gelernt und da sind wir in der Übung. Wenn es aber darum geht, unsere Dienstleistungen zu verkaufen, steht das Selbstvertrauen auf wackeligen Füßen und die Unsicherheit wächst.

Dieser Workshop regt dazu an, die Kundenbeziehung neu zu durchdenken - und zwar mit dem Kunden klar im Brennpunkt. Der Verkaufsprozess und verschiedene Verhaltensmuster im Kundengespräch werden in den Blick genommen, und die Schlüsselkonzepte des Customer Centric Selling vorgestellt. Ein Bewusstsein für kontra-intuitives Verhalten zu entwickeln ist das Ziel von Rollenspielen, die gemeinsam ausgewertet werden.

Referent:

**Martin Beuster** ist Schulungsreferent, der Schulungsprogramme für in mehrsprachigen Kontexten tätige Profis entwickelt und anbietet: für Sprachdienstleister, für Unternehmenskunden, aber auch für Studenten.

Martin ist aktiver Konferenzdolmetscher mit mehr als 20 Jahren Berufserfahrung und ist Geschäftsführer eines Unternehmens, das seine internationalen Auftraggeber mit Sprachdienstleistungen bedient.

Zu seinen Schulungsprogrammen zählen unter anderem Customer Centric Selling für professionelle Anbieter von Sprachtechnologien (Deutschland); Customer Centric Selling für Projekt-Manager (Irland); Interkulturelle Verkaufsstrategien (Deutschland); Projekt-Management in mehrsprachigen Kontexten (Polen); Localisation Tool- und Verfahrensschulung (Dänemark, Deutschland, Frankreich, Polen, Ungarn, Vereinigtes Königreich).

## **Tag 3:**

### **- Modul 5: Verhandlungsführung**

- Begriffsdefinition
- o Was bedeutet das Verhandeln?
- o Wo wird verhandelt?
- o Was ist das Grundproblem?
- Konzepte
- o Das Harvard-Konzept
- o Constructive Confrontation
- Phasen
- o Die Vorbereitung
  - Bedarfsanalyse
  - Eigenmotivation
- o Die Verhandlung
  - Die Methode
    - Menschen und Probleme
    - Interessen vs. Positionen
    - Optionen
    - Beurteilungskriterien
- o Die Einwandbehandlung
  - Techniken
- o Der Abschluss
  - Techniken
- o Der Nachbearbeitung
  - Erfolg messen
  - Fehler erkennen
  - Ständige Verbesserung
- o Rollenspiele zu verschiedenen Verhandlungssituationen

Referenten:

### **István Fejér, Dipl. Ing. Univ.**

- Studium des Bauingenieurwesens in Klausenburg
- SW-Entwickler, dann verschiedene Marketing- und Vertriebsjobs bei amerikanischen IT-Unternehmen (Information Builders, Compaq, HP, Intel)
- Seit 2010/2012 staatlich geprüfter Übersetzer und Dolmetscher für Ungarisch
- Langjährige Erfahrung in Kundenbetreuung im internationalen Umfeld

### **- Selbstorganisation und Zeitmanagement (n.n.)**

- o Fit im Office - sinnvolle Organisation und Verwaltung der eigenen Aufgaben
- o Leistungsfähig sein und leistungsfähig bleiben
- o Checklisten für wiederkehrende Arbeitsabläufe erstellen und nutzen
- o Umgang mit Zeitdieben und Ablenkungen

**VKD Summer Camp Grundlagenseminar 21.-24.07.2017**  
**Hotel Schützenhof, Eitorf b. Köln**

- Dokumentenmanagement - Unterlagen zielsicher ablegen und wiederfinden
- E-Mails – gekonnter Umgang mit der Nachrichtenflut
- Zielgerichtet Gespräche und Telefonate führen und dokumentieren

## **Tag 4:**

### **- Dolmetscher und Recht**

- Werks- vs. Dienstvertrag
- Besonderheiten der Ausfallhonorarregelung für Dolmetscher
- AGB: Was muss rein? Was sollte besser separat vereinbart werden und warum?
- Besonderheiten der Rechtssituation in verschiedenen Gesellschaftsformen
- Haftung und Haftungsbeschränkung
- Rechte am geistigen Eigentum bei Aufzeichnungen

Referent:  
n.n.

Das VKD Summer Camp ist für jeden beruflichen Hintergrund konzipiert und damit sowohl für Dolmetscher als auch Übersetzer bestens geeignet.

Gleichermaßen richtet es sich sowohl an Anfänger als auch berufserfahrene Kollegen. Zum einen kann auf diese Weise jeder seine jeweiligen Lücken schließen, zum anderen nimmt jeder aus dem Austausch mit den Kollegen noch weitere wertvolle Ideen mit. Miteinander und voneinander lernen ist hier die Devise.

Alle Fragen zum Summer Camp richten Sie bitte an  
summercamp@vkd.bdue.de

Ihre/Eure,  
Jacqueline (Senns) Klemke

PS: Alle Neuigkeiten gibt es auf der Facebook-Seite des VKD Summer Camp: <https://www.facebook.com/VKDSummerCamp/>