



# Erprobungslehrgang „Doing International Business for SME“ im Berufsbildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Schwerin

Dauer: 04.03.2009 - 07.10.2009

Teilnehmer: 16 Führungskräfte und Mitarbeiter aus  
kleinen und mittleren Handwerksbetrieben, hauptsächlich  
Baugewerbe



GD Bildung und Kultur  
Programm für lebenslanges Lernen



## Doing International Business for SME - Vorbereitungsphase

### Dozentenakquise:

- Schaltung von Anzeigen in mehreren regionalen Tageszeitungen
- Persönliche Gespräche mit 8 potenziellen Dozenten
- Herausforderung: Experten finden, die genau dem geforderten Profil entsprechen
- Zusammenarbeit mit der Privaten Wirtschafts- und Technikakademie (WTA);  
Hintergrund: Erfahrung mit ähnlichen Projekten



## Doing International Business for SME - Vorbereitungsphase



### Teilnehmerakquise:

- Erstellung eines Informationsflyers, Werbung im Internet sowie in der lokalen, regionalen und überregionalen Presse
- Telefonische Kontaktaufnahme mit 350 Mitgliedsbetrieben
- Einladung an 140 potenzielle Teilnehmer und E-Mailing an Industrieunternehmen, anschließend telefonische Nachfassaktion
- Registrierung von 18 Anmeldungen zum Lehrgang
- Fazit: sehr zeitaufwändig, viel Überzeugungsarbeit notwendig
- Herausforderung: - im Frühjahr/Sommer wenig Spielraum für Weiterbildungen in den Betrieben  
- Unterricht unter der Woche schwierig, Mitarbeiter wird im Tagesgeschäft gebraucht



# Doing International Business for SME - Vorbereitungsphase



## Lehrgangsvorbereitung:

- Erstellung von Stundenplan und Lehrgangsunterlagen sowie Anpassung vorhandener Unterlagen an den aktuellen Lehrgang in Zusammenarbeit mit der WTA
- Unterlagen sind inhaltlich an die Form des integrierten Lernens angepasst: Nutzung des vorhandenen Außenwirtschaftsportals der WTA im Rahmen des Lehrgangs



## Doing International Business for SME - Vorbereitungsphase



### Überarbeitung der Inhalte/Module:

- Ausgangspunkt: Erfahrungen der WTA mit Kombination aus Präsenzunterricht und E-Learning
- Anpassung der Module Englisch und Außenwirtschaft an die Form des integrierten Lernens: Präsenzunterricht, E-Learning und individuelles Coaching
- Vorteile:
  - weniger Präsenzunterricht, für KMU vorteilhaft
  - bessere, individuelle Betreuung durch Coaching
  - E-Learning ist zeitgemäß und lässt individuellen Spielraum



## Doing International Business for SME - Vorbereitungsphase



### Überarbeitung Inhalte/Module:

- Erarbeitung eines Außenwirtschaftskonzeptes sowie einer Firmenpräsentation auf Englisch
- Unterstützung der Dozenten durch Experten aus der Praxis, z.B. zu den Themen Recht, Finanzierung, Marktauftritt im Ostseeraum
- Einführung in die Nutzung der Internettelefonie „Skype“
- Module „anerkannte Weiterbildungsprüfung“ und „Auslandspraktika“ im Erprobungslehrgang nicht eingesetzt, da bei Teilnehmern kein Bedarf
  - Herausforderung: Gestaltung eines einheitlichen Lehrganges für verschiedene Zielgruppen, da unterschiedliche Voraussetzungen und Bedürfnisse.
  - Erprobungslehrgang an die Bedürfnisse von Handwerksunternehmen angepasst



## Doing International Business for SME - Durchführungsphase



- Präsenzunterricht: 5 Unterrichtsstunden, 1x wöchentlich, abwechselnd Außenwirtschaft und Englisch
- Vortrag eines Experten zu einem bestimmten Fachgebiet ca. 1x im Monat
- Führen eines Projekttagebuches
- Abstimmung von individuellen Coachings: Durchführung in den Betrieben
- Organisation einer Unternehmerreise nach Polen im Anschluss an den Lehrgang: Präsentation der Firma auf Englisch, d.h. praxisnahe Umsetzung des Erlernten



# Doing International Business for SME



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!