

PRESSEMELDUNG

Neue Veranstaltungsreihe des ADÜ Nord: Sprachmittler als Unternehmer

Die neue 5-teilige Veranstaltungsreihe „Sprachmittler als Unternehmer“ des ADÜ Nord, die am 21. Februar mit einem Webinar beginnt und am 14. April mit einem Seminar endet, befasst sich mit verschiedenen Kompetenzen, die eine erfolgreiche berufliche Tätigkeit mit sich bringt. Sie wendet sich sowohl an Berufseinsteiger als auch an Sprachmittler, die ihre unternehmerischen Kompetenzen auffrischen und/oder verbessern möchten. Die Veranstaltungsreihe besteht aus vier Webinaren und einem Seminar.

Das erste Webinar der 5-teiligen Veranstaltungsreihe „Sprachmittler als Unternehmer“ beginnt am **21. Februar** mit dem Thema: **„Abschluss – und was dann?“**. Dieses Webinar gibt Einblicke in die Berufspraxis von Übersetzern und Dolmetschern. Nach der Ausbildung ergeben sich verschiedene Möglichkeiten der beruflichen Tätigkeit, allerdings ist dabei nicht nur fachliche Kompetenz gefragt, denn „Lebenslanges Lernen“ ist mehr als ein Schlagwort.

Fortgesetzt wird die Reihe am **28. Februar** mit einem weiteren Webinar zum Thema: **„Auskommen mit dem Einkommen – Wirtschaftlichkeit freiberuflicher Sprachmittlertätigkeit“**. Im Mittelpunkt dieses Webinars steht die unternehmerische Kompetenz, die für eine erfolgreiche freiberufliche Tätigkeit unerlässlich ist, einschließlich der Berechnung notwendiger Investitionen, Preiskalkulation und auskömmliche Honorare.

Das dritte Webinar in der Reihe vertieft eines dieser Themen, nämlich die **„Honorarkalkulation“**. Es findet am **7. März** statt, und hierbei wird den Teilnehmern erklärt, wie sie ihre ganz individuellen Preise selbst berechnen können. Dazu wird anhand von beispielhaften Kosten und diverser anderer Faktoren ein ebenfalls beispielhafter Stundensatz ermittelt, von dem aus sich dann Wort-, Zeilen- und Seitenhonorare berechnen lassen. Darüber hinaus geht es um die Argumentation von Honoraren.

Am **21. März** gibt es den 4. Teil der Veranstaltungsreihe. Beim Webinar **„Angebot, Auftragsbestätigung und Rechnung“** geht es um die Grundlagen zur Erstellung von Angeboten, Auftragsbestätigungen und Rechnungen. Es beginnt mit einem

... wir sind in der



kurzen Einblick ins Vertragsrecht und beschäftigt sich dann mit der Frage, wann ein Unternehmer ein Angebot, eine Auftragsbestätigung oder eine Rechnung schreiben sollte oder sogar muss, unter welchen Voraussetzungen ein Vertrag angefochten werden kann oder sogar nichtig ist und welche Rechte Besteller und Unternehmer im Falle von Sachmängeln haben.

Den letzten Bestandteil der Reihe bildet das Seminar „**Gewusst wie – Akquise und Netzwerken**“ am **14. April** in Hamburg-Harburg, das sich unter anderem mit folgenden Themen befasst: Überwindung der inneren Widerstände gegen die Akquise, Elevator Pitch, Wunschkunden (wie sehen sie aus und wo finde ich sie?), Kontaktaufnahme, Netzwerken, Bestandskunden und Empfehlungsmarketing.

Die Webinar- und Seminarleiter dieser Veranstaltung sind **Georgia Mais, Andreas Rodemann und Henrike Doerr**. Wie üblich gibt es für alle Webinare und Seminare Mitglieder- und Frühbucher-Rabatte.

Für weitere Informationen klicken Sie bitte auf folgenden Link:
<http://www.adue-nord.de/leistungen/weiterbildung/aktuelle-seminare/>

Diese und weitere Pressemeldungen finden Sie unter <http://www.adue-nord.de/presse/>

Der **ADÜ Nord** – Assoziierte Dolmetscher und Übersetzer in Norddeutschland e. V. ist der etablierte überregionale Verband für Dolmetscher(innen) und Übersetzer(innen) in Norddeutschland.
www.adue-nord.de
ADÜ Nord e. V. * Wendenstraße 435 * 20537
Hamburg

Pressekontakt:

ADÜ Nord – Presse
Annika Kunstmann
Tel.: 040 / 53 101 707
Mobil: 0177 / 44 37 301
E-Mail: presse@adue-nord.de

Hamburg, im Februar 2018

... wir sind in der

