**Kommentierte Slides Lernende – Zusatzaktivitäten**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  | Unternehmerische Kompetenzen lassen sich trainieren. Im Folgenden werden beispielhaft drei Aktivitäten aufgeführt, mit denen das gelingen kann. |
|  | Diese Aktivität ist bewusst so beschrieben, dass die Lernenden jemanden ansprechen sollen, den sie noch nicht kennen.  Gründerinnen und Gründer müssen immer wieder mit Personen in Kontakt treten, um sie nach etwas zu fragen: nach Informationen, nach weiteren Kontakten, nach Feedback, nach Zeit und Geld.  Es ist daher wichtig, die Scheu zu überwinden andere Personen – und eben auch solche, die man noch nicht kennt – anzusprechen. |
|  | Auch hier geht es darum, jemanden, den man noch nicht kennt, um einen Gefallen zu bitten. |
|  | Bei dieser Aktivität werden Fähigkeiten trainiert, die später auch für das Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen wichtig sind. So muss man z. B. Argumente finden, warum der Tauschgegenstand, den man anzubieten hat, für die andere Person interessant sein könnte. |