



# Praktikumsablauf

In diesem Dokument wird genau erläutert, wie das sechsmonatige Praktikum in unserem Unternehmen abläuft. Die konkreten Inhalte werden jedoch individuell für jeden Praktikanten festgelegt. Der Ablauf und die Aufgaben können hier jedoch im Groben nachvollzogen werden.

Wichtig vorab ist zu wissen ist, dass es sich nicht um ein normales Praktikum handelt. Es wird nicht immer einfach sein. Es wird Rückschläge, große Erfolge, Teamgeist, und gemeinsames Arbeiten geben. Das Praktikum findet größtenteils im Home-Office statt. Manchmal wird die Motivation zu arbeiten oder die Lust sich neu zu erfinden, fehlen. Doch genau dann werden wir gemeinsam daran arbeiten und uns persönlich sowie im Business weiterentwickeln.

Es werden spannende und auch anstrengende sechs Monate werden. Wahrscheinlich lernst du in diesen sechs Monaten mehr als jemals zuvor. Doch es wird sich auf jeden Fall lohnen. Denn wenn das Praktikum vorbei ist, bist du bereit voller Selbstbewusstsein in die Wirtschaft zu treten und in jedem Unternehmen einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen.

## Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis .....	1
Einführung .....	2
Erster Monat .....	2
Die Inhalte .....	2
Zweiter Monat.....	3
Die Inhalte .....	3
Übungen.....	3
Dritter Monat .....	4
Vierter Monat.....	4
Die Inhalte .....	4
Fünfter Monat .....	5
Sechster Monat .....	5
Abschluss.....	6
Herzlichen Glückwunsch.....	6



## Einführung

Das erste gemeinsame Onboarding-Gespräch findet möglichst nah nach dem Start des Praktikums statt. In diesem Gespräch werden folgende Inhalte besprochen.

- Grundlagen zum Unternehmen
  - Was machen wir und warum wachen wir das?
  - Was ist unsere Mission und Vision?
  - Was kann derzeit bei uns noch verbessert werden?
- Erwartungen an das Praktikum
  - Was sind die Erwartungen der Praktikanten?
  - Was erwartet die Firma/ der Betreuer?
- Ziele und Perspektive
  - Was sind die Ziele des Praktikums?
  - Was springt langfristig für die Praktikanten dabei rum?
  - Was ist die Perspektive nach dem Praktikum für die Firma und die Praktikanten?
- Technische Grundlagen
  - Wie funktioniert Discord?
  - Wie funktioniert MS Teams?
  - Welche technischen Grundlagen werden erwartet?
  - Welche Tools sollten sich die Praktikanten schon jetzt anschauen?
- Fragen und Anregungen?
  - Welche Fragen sind noch offen?

## Erster Monat

Im ersten Monat des Praktikums werden die Praktikanten zusammen mit dem Betreuer das Unternehmen „Ben Scheuer“ gemeinsam unter die Lupe nehmen. Sie schauen uns an, was genau die Aufgaben in den nächsten sechs Monaten sind und wer welche Aufgaben übernehmen wird. Außerdem werden die Praktikanten damit beginnen die ersten Inhalte zu erlernen, die sie benötigen, um das Praktikum erfolgreich abzuschließen.

## Die Inhalte

Im ersten Monat werden wir uns die folgenden Inhalte anschauen. Diese helfen eine Grundlage aufzubauen, auf der das Praktikum in den darauffolgenden fünf Monaten aufbauen kann:

- Grundlagenmanagement
  - Vision, Mission, Werte
  - Zielgruppe, USP
- Entwicklung eines Produkts
  - Auswahl aus der [Produktübersicht](#)
  - Entwicklung einer eigenen Produktidee
- Marketinggrundlagen



- Wie kann ich das Produkt und mich selbst gut vermarkten
- Was gibt es allgemein im Marketing in einem Unternehmen zu beachten?
- Was ist der Unterschied zwischen Marketing in der Uni und im realen Leben?
- Vertriebsgrundlagen
  - Wie finde ich potenzielle Kunden für mein Produkt?
  - Wie verkaufe ich mein Produkt effizient?
  - Wie kommuniziere ich den USP bzw. die Vorteile meines Produkts.
- Umgang mit verschiedenen Software Tools
  - Canva, iMovie
  - Hubspot, MS Teams, Office Suite

## Zweiter Monat

Der zweite Monat wird stark geprägt von der Umsetzung und vom Aufbau des internen Startups sein. Es wird ein Projektplan erstellt. Außerdem werden die ersten Marketingmaßnahmen geplant und umgesetzt. Zusätzlich werden die ersten Arbeiten im Vertrieb gestartet. Potenzielle Kunden werden angeschrieben, angerufen und die Produkte werden verkauft.

## Die Inhalte

Folgendes wird während des zweiten Monats in Angriff genommen.

- Entwicklung/ Anpassung der eigenen Landingpage
- Aufbau einer eigenen Social Media Präsenz
  - Analyse, Strategie, Umsetzung, Messung
- Entwicklung einer Vertriebsstrategie
- Einführung in Hubspot als das universelle Tool für den Vertrieb
- Umsetzung und Testung der Vertriebsstrategie

Das Ziel ist es in diesem Monat die Vorbereitungen für den dritten Monat zu schaffen. Praktikanten, die bereits Erfahrung im Business haben, schaffen das oftmals schnell und können sich dann im Vertrieb ausprobieren. Hier kann es schnell zum ersten Kunden kommen. Die Vertriebsarbeit sollte 60% der Arbeitszeit einnehmen. 30% der Zeit wird in bereits existierende Projekte im Unternehmen gesteckt, um hier eine Routine in der Abarbeitung von Aufgaben zu bekommen. Die weiteren 10% werden in die persönliche Weiterentwicklung investiert. Diese findet durch 1to1 Coachings mit dem Betreuer oder durch Videos, Kurse oder andere Aufgaben statt.

## Übungen

Um besser in die Vertriebstätigkeiten reinzukommen, machen wir mehrere Vertriebstrainings, die teilweise mit mir und teilweise mit Adrian stattfinden. Je nach Fortschritt. Die ersten Trainings finden mit mir statt. Diese können hier gebucht werden.

<https://calendly.com/benscheurer/mitarbeiter-call>



## **Dritter Monat**

Wenn der Praktikant noch keinen Kunden für sich gewinnen konnte, werden wir genau da weitermachen, wo er im zweiten Monat aufgehört hat. Der Praktikant wird merken, wie er sich verbessert und seine Strategie ständig weiter anpasst.

Sobald der Praktikant den ersten Kunden von sich überzeugen konnte, wird seine Vertriebsarbeit etwas geringer. Dennoch wird er weiter im Vertrieb teilweise tätig sein. Die Arbeitseinteilung ändert sich nun auf 40% Vertrieb, 50% dein Kundenprojekt und 10% persönliche Weiterentwicklung.

Sollte das Kundenprojekt nicht so viel Zeit beanspruchen, kann sich der Praktikant aussuchen, ob er weiter im Vertrieb aktiv sein oder bei Firmenprojekten unterstützen möchte.

Um die Vertriebsaktivitäten zu tracken, nutzen wir HubSpot. Hier hat jeder Praktikant einen eigenen Zugang und kann auf seine Kontakte zugreifen, Deals erstellen und über die Plattform kommunizieren.

Zusätzlich zu den Vertriebstätigkeiten lernen die Praktikanten die Grundlagen für das Erstellen einer Website, das Erstellen von gut aussehenden Social Media Posts via Canva, das Erstellen und Schneiden von Videos und weitere technische Fertigkeiten, die für den Aufbau des eigenen Unternehmens wichtig sind.

## **Vierter Monat**

In diesem Monat werden wahrscheinlich mehrere Kundenprojekte erfolgreich akquiriert sein. Diese Projekte werden dann von den Praktikanten geplant, bearbeitet und abgeschlossen. Wenn es sich um Langzeitprojekte handelt, besteht die Möglichkeit diesen Praktikanten nach dem Praktikum als studentische Hilfskraft anzustellen.

Hierbei werden die Praktikanten jederzeit von Ihrem Betreuer im Unternehmen unterstützt. Das Ziel soll es sein, dass die Praktikanten die Kundenprojekte selbstständig bearbeiten und abschließen können.

## **Die Inhalte**

Im vierten Monat werden neben der Bearbeitung der Projekte auch weitere Inhalte vermittelt.

- Projektplanung in einem Dienstleistungsunternehmen
  - Was muss ich bei der Projektplanung beachten?
  - Was kommuniziere ich mit dem Kunden?
  - Was passiert, wenn die Planung nicht aufgeht?
- Präsentationstraining
  - Wie präsentiere ich richtig?
  - Was sollte ich bei einer Kundenpräsentation erwähnen und was nicht?
  - Wie komme ich kompetent rüber?
  - Wie gestalte ich eine gute PowerPoint Präsentation?



Neben diesen Punkten findet im vierten Monat auch eine Verfeinerung und Individualisierung der Fähigkeiten des einzelnen Praktikanten statt. Der Praktikant bekommt die Möglichkeit sich in einer bestimmten Fähigkeit weiterzubilden und diese Fähigkeit direkt in seine Kundenprojekte einfließen zu lassen.

## **Fünfter Monat**

Im fünften Monat wird der vierte Monat gleichermaßen weitergeführt. Die Vertiefung im ausgewählten Bereich findet weiterhin statt. Diese Vertiefung wird ebenfalls durch Kurse, 1to1 Coachings, Aufgaben und weitere Videos durchgeführt.

Sollte bis hier hin noch kein eigener Kunde akquiriert worden sein, wird der Praktikant weiterhin im Content Marketing des Unternehmens sowie bei Unternehmensprojekten in der Umsetzung eingesetzt. Dieser Fall sollte allerdings möglichst nicht eintreten.

In diesem Monat wollen wir uns zusätzlich mit dem Thema Scheitern und Rückschlägen beschäftigen. Außerdem schauen wir uns an, wie ein Unternehmer denkt und welches Mindset wirklich erfolgreiche Menschen haben. Dieser Part der Persönlichkeitsentwicklung findet erst im fünften Monat statt, weil hier die entsprechenden Grundlagen vorhanden sind und die Erfahrung in der Praxis erlebt wurde. Es ist möglich, dass manche Praktikanten schon vorher diese Inhalte behandeln, weil es individuell in den Ablauf des jeweiligen Praktikums passt.

## **Sechster Monat**

Der sechste Monat ist für die einen ein Endspurt und für andere ein Übergang. Denn hier entscheidet sich, ob das Praktikum in einer Nebentätigkeit weitergeführt wird oder nach dem Ende normal ausläuft. Genau das wird mit dem Praktikanten besprochen und es wird eine gemeinsame Lösung gefunden.

Die Praktikanten, die das Unternehmen nach dem Praktikum verlassen werden, übertragen die Aufträge sowie die Kunden auf das Unternehmen.

Sobald die Kundenprojekte übertragen wurden, findet noch ein letztes gemeinsames Event mit dem ganzen Team statt, in dem Verbesserungen für die Zukunft sowie ein allgemeines Feedback geteilt wird. Die Praktikanten bekommen nun noch ein individuelles 1to1 Coaching, in dem es um deren Zukunft geht.

Dabei werden folgende Inhalte besprochen:

- Was will ich eigentlich wirklich?
- Was habe ich in diesem Praktikum gelernt?
- Will ich auch Unternehmer oder selbstständig werden?
- Was fehlt mir an Fähigkeiten, um meinen Traum zu verwirklichen?
- Welche Entscheidungen treffe ich aufgrund des Praktikums für mein weiteres Leben?



Da in den meisten Fällen ein Praktikumsbericht für die Universität ansteht, wird den Praktikanten genau dafür auch in diesem Monat die Zeit eingeräumt. Auch die Abschlusspräsentation wird gemeinsam geübt, sodass Verbesserungsvorschläge gegeben werden können.

## **Abschluss**

Das Praktikum ist für manche Praktikanten zu Ende. Andere werden weiter übernommen. Doch in jedem Fall war es eine spannende, abwechslungsreiche Zeit, in der sehr viel passiert ist. Die Praktikanten konnten sich entwickeln und ihr Potenzial entdecken. Diese Erfahrung werden sie in ihr weiteres Leben mitnehmen und nicht nur im weiteren Studium, sondern auch in der freien Wirtschaft verwenden können.

Wenn sich die Praktikanten dazu entscheiden ein eigenes Unternehmen zu gründen, werden wir sie selbstverständlich weiterhin als Mentor und Coach unterstützen, sofern sie das wünschen.

Zum Abschluss gehen die Praktikanten mit dem Betreuer auf Kosten des Unternehmens zusammen essen und lassen das Praktikum ausklingen. Hier wird auch das offizielle Praktikumszeugnis ausgestellt, in dem keine Note, sondern vielmehr die Entwicklung des Praktikanten berücksichtigt wird. So kann deutlich besser beurteilt werden, was der Praktikant aus dem Praktikum gezogen hat.

Da du dieses Dokument bereits jetzt, vor deinem Praktikum erhältst wünschen wir dir ganz viel Erfolg, Spaß und Glück bei deinem Praktikum im „Team Ben“.

## **Onboarding Abgeschlossen**

Herzlichen Glückwunsch. Du hast das Onboarding Dokument geschafft. Wenn du dich schon auf das erste Gespräch vorbereiten willst, kannst du dir die Produktübersicht nochmal genau angucken. Du kannst dich auch schon mal mit den aktuellen Kundenprojekten und Internen Projekten vertraut machen. Eine genau Liste findest du in MS Teams.

Wenn du nicht mehr warten kannst und gerne loslegen willst, schau einfach auf dem Discord vorbei. Dort finden alle Calls, Austausch- und Kundengespräche (wenn möglich) statt. Es ist unser Universaltool für einfache Kommunikation.

Los geht's zum Discord: <https://discord.gg/vTFHRXn9>