

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1: Zu Beginn der Dozentenkarriere	7
1. Bin ich für den Dozentenjob geeignet?	7
2. Was brauche ich, um Dozent zu werden?	9
3. Für welche Themen komme ich als Dozent infrage?	10
4. Welche Unterrichtsformen kann ich anbieten?	11
5. Wie bekomme ich alle Anforderungen unter einen Hut?	14
Kapitel 2: Marktanalyse	17
6. Warum ist es so wichtig, den örtlichen Bildungsmarkt zu analysieren?	17
7. Wo werden Dozenten gebraucht?	18
8. Was ist das Besondere an Volkshochschulen?	19
9. Was ist das Besondere an Familienbildungsstätten?	23
10. Was ist das Besondere an privatwirtschaftlich agierenden Anbietern?	24
11. Was ist das Besondere an IHKs bzw. HWKs?	25
12. Was ist das Besondere an politischen Stiftungen und Gewerkschaften?	28
13. Was ist das Besondere an einer Universität?	31
14. Gibt es einen Bedarf für mein Angebot?	34
15. Wie finde ich heraus, welche Anbieter es in meiner Region gibt und welches Programm sie im Angebot haben?	36
16. Woran erkenne ich das Profil eines Anbieters?	37
17. Wie finde ich heraus, ob es schon Kurse zu meinem Thema in meiner Stadt gibt?	39
18. Jetzt habe ich ausgiebig recherchiert. Was mache ich mit den Ergebnissen?	40
Kapitel 3: Bewerbung	43
19. Lehrerfahrung erwünscht! Aber wie komme ich als Neuling daran?	43
20. Wie bereite ich mich auf das erste Telefonat mit einem Anbieter vor?	44
21. Wie gestalte ich meine schriftlichen Bewerbungsunterlagen?	46
22. Wie läuft ein Bewerbungsgespräch ab?	53
23. Was passiert nach dem Bewerbungsgespräch?	56
24. Wie gehe ich bei Honorarverhandlungen vor?	59
25. Was kann mir mein Auftraggeber noch anbieten?	61
Kapitel 4: Der erste Auftrag	65
26. Wie bereite ich mich auf meine erste Unterrichtsstunde vor?	65
27. Welche organisatorischen Dinge muss ich vor meiner ersten Stunde klären?	72
Kapitel 5: Rollenerwartungen im Job	75
28. Was erwartet ein Bildungsanbieter von mir?	75
29. Was erwartet der Finanzier (der Kostenträger) von mir?	77
30. Was erwartet die HR-Abteilung von mir?	80
31. Was erwarten die Teilnehmer?	82

32. Was erwarten die Kollegen?	86
33. Was erwarten die nicht-pädagogischen Mitarbeiter eines Bildungsanbieters?	90
34. Was erwartet eine Zertifizierungsstelle im Rahmen des Qualitätsmanagements?	91
35. Was erwartet eine prüfende Instanz (z. B. die IHK)?	92
Kapitel 6: Folgeaufträge	95
36. Was kann mir mein Auftraggeber bieten?	95
37. Wie kann ich mich mit meinen Kollegen vernetzen?	96
38. Wie kann ich im Internet netzwerken?	97
39. Was bringen Bildungsmakler?	99
40. Was bedeutet Loyalität?	102
41. Was kann ich für mein Selbstmarketing tun?	103
42. Wo finde ich Jobangebote?	108
Kapitel 7: Existenzgründung	111
43. Bin ich der Typ für eine selbstständige bzw. freiberufliche Tätigkeit?	111
44. Was bringt ein Businessplan und was steht drin?	112
45. Was brauche ich für meine Selbstständigkeit?	117
Kapitel 8: Evaluation der eigenen Tätigkeit	121
46. Was bringt Kundenfeedback?	121
47. Was passiert bei schlechten Bewertungen im Internet?	123
Kapitel 9: Weiterbildungen für Dozenten	129
48. Was bringen informelle Weiterbildungen?	129
49. Was bringen formelle Formen der Weiterbildung?	131
50. Was sind Zertifikate wert?	133
Kapitel 10: Rechtliches/Versicherungen/Steuern	137
51. Welche rechtlichen Rahmenbedingungen muss ich beachten?	137
52. Wen muss ich über meine neue Tätigkeit als Dozent informieren?	139
53. Mein Honorar kommt nicht. Was kann ich tun?	140
Kapitel 11: Versagensängste und Scheitern	143
54. Hilfe, ich kann das nicht! Was tun bei Versagensängsten?	143
55. Ich hab mir das alles ganz anders vorgestellt: Wann soll ich den Job aufgeben?	148
Erste-Hilfe-Kit	153
Stichwortverzeichnis	157
Literaturtipps	159
Über die Autoren	160