Kursbeschreibung & Curriculum

Zur Information und Vorlage bei einer KOMPASS-Anlaufstelle

Drei Tage. Ein klareres Unternehmen. Ein konkreter 90-Tage-Plan.

Die Entertainerschmiede verbindet unternehmerisches Handwerk mit langjähriger Praxis im professionellen Live-Entertainment. Die Qualifizierung richtet sich an bereits selbstständige Künstlerinnen, Künstler und kreative Dienstleister, die ihr bestehendes Geschäft strukturierter, sichtbarer und wirtschaftlich tragfähiger führen möchten.

01 | Das Angebot auf einen Blick

Anbieter / Kontakt	Entertainerschmiede · Weiterbildung von Eddy Events · entertainerschmiede.de
Kursformat	Drei Präsenztage als angeleiteter Gruppenunterricht (geplant: 5–10 Personen)
Zielgruppe	Solo-Selbstständige: Musiker, Sänger, DJs, Entertainer, Moderatoren, Showacts, Fotografen und weitere kreative Eventdienstleister
Umfang	26 Zeitstunden einschließlich Pausen; 22 Stunden 15 Minuten ohne Pausen
Kursgebühr	2.990 € netto pro Person als reine Qualifizierungskosten; gesetzlich anfallende Umsatzsteuer zusätzlich. Fahrt-, Übernachtungs- und andere Nebenkosten sind nicht Bestandteil der förderfähigen Kursgebühr.
Dozent	Eddy Ebeling alias King Eddy
Kursbestandteile	22 Fachblöcke; angeleitete Praxisübungen; persönliches Workbook; Transfer und 90-Tage-Umsetzungsplan

02 | Beruflicher Bedarf und Lernziel

Viele professionelle Künstler liefern starke Auftritte, haben jedoch keine durchgehend verlässliche Unternehmensstruktur. Die Weiterbildung vermittelt beruflich relevante Kompetenzen in Positionierung, Produktentwicklung, Preisfindung, digitaler Sichtbarkeit, Verkauf, professioneller Auftragsabwicklung, Organisation und Finanzsteuerung.

Lernziel: Die Teilnehmenden entwickeln ein konkretes, nachvollziehbar kalkuliertes, klar positioniertes und kundenorientiert vermarktetes Angebot sowie wiederholbare Prozesse für ihre selbstständige Tätigkeit. Die Ergebnisse münden in ein persönliches Unternehmenscockpit mit priorisiertem 90-Tage-Plan.

Abgrenzung: Dies ist eine unternehmerische Weiterbildung, kein Gesangs-, Instrumental- oder Schauspielunterricht, keine reine Einzelberatung und keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung.

03 | Tagesstruktur und Umfang

Tag	Präsenzzeit	Lernschwerpunkte
Freitag · Klarheit	09:00–18:00	B01–B07: Unternehmerrolle, Markt, Positionierung, Kundennutzen, Produkt, Kalkulation und Außenwirkung
Samstag · Buchung	09:00–18:00	B08–B13: Website, SEO/GEO, Content und Referenzen, Anfrageprozess, Angebot und Abschluss
Sonntag · Professionalisierung	09:00–17:00	B14–B22: Vor-Ort-Abläufe, Bühnenqualität, Dramaturgie, Störungen, Nachbetreuung, Backoffice, Buchhaltung, Liquidität, 90-Tage-Plan

Pausen täglich: 10:45–11:00 Uhr · 12:45–13:30 Uhr · 15:30–15:45 Uhr. Insgesamt 75 Minuten pro Tag, über drei Tage 3 Stunden 45 Minuten.

Praxis und Ergebnissicherung: Übungen, Fallarbeit, Gruppenreflexion und die Arbeit am eigenen Geschäftsmodell finden an allen drei Tagen innerhalb der Fachblöcke statt. Am Freitag gibt es zusätzlich eine 20-minütige, betreute Zusammenführung der Ergebnisse aus B01–B07. Sie ersetzt keine Praxisphase an den anderen Tagen.

04 | Curriculum: Freitag – KLARHEIT

Block	Thema	Kompetenz / Arbeitsergebnis
01	Vom Künstler zum Unternehmer	Ausgangslage, unternehmerische Rolle, Standards und berufliche Ziele klären.
02	Der Entertainment-Eisberg	Zielmärkte, Kaufentscheider und unsichtbare Geschäftsarbeit erkennen.
03	Mach meine Schublade auf	Positionierung und verständliches Leistungsversprechen erarbeiten.
04	Was kauft dein Kunde wirklich?	Kundennutzen, Risikoabbau, Vertrauen und Beweise formulieren.
05	Aus Können wird ein Produkt	Ein klar buchbares Kernangebot einschließlich Umfang und Optionen definieren.
06	Was kostet eigentlich eine Stunde Bühne?	Auftragsaufwand und Kosten erfassen; wirtschaftliche Preislogik ableiten.
07	Sieh aus wie das, was du kosten willst	Außenwirkung und Preispositionierung konsistent gestalten.

Zusätzlicher Freitagstransfer (20 Minuten): Zielmarkt, Produkt, Gage und Außenwirkung abgleichen; mindestens eine konkrete Korrekturmaßnahme festhalten.

05 | Curriculum: Samstag – BUCHUNG

Block	Thema	Kompetenz / Arbeitsergebnis
08	Der 5-Sekunden-Test	Website-Einstieg, Nutzenversprechen, Belege und nächste Handlung verbessern.
09	Gefunden werden, ohne berühmt zu sein	Suchintention, SEO/GEO und relevante Seiten planen.
10	Ein Auftritt arbeitet weiter	Referenzen, Medieninhalte und Kundenbeweise systematisch nutzen.
11	Jetzt seid ihr meine Kunden	Anfrageweg, Qualifizierung und Erstreaktion kundenorientiert strukturieren.
12	Das Angebot verkauft mit	Entscheidungsfähige Angebote mit Leistung, Preis, Optionen und Nutzen erarbeiten.
13	Vom Angebot zur Unterschrift	Follow-up, Einwände und Abschluss-/Vertragsprozess organisieren.

Tagesergebnis: Sichtbarkeits-/Website-Maßnahmenplan, Angebotslogik sowie konkrete nächste Schritte im Anfrage- und Buchungsprozess.

06 | Curriculum: Sonntag – PROFESSIONALISIERUNG

Block	Thema	Kompetenz / Arbeitsergebnis
14	Der Gig beginnt auf dem Parkplatz	Arrival- und Vorbereitungssystem für professionelle Auftritte aufbauen.
15	Sieht deine Bühne nach deiner Gage aus?	Technik und sichtbare Qualitätssignale anhand eines Bühnen-TÜV prüfen.
16	Eine Show ist keine Playlist	Dramaturgie, Übergänge und erinnerbare Momente konzipieren.
17	Wenn es kracht	Risiken, Sicherheitsgrenzen und einen belastbaren Plan B festlegen.
18	Nach dem Applaus beginnt der nächste Auftrag	Feedback, Referenzgewinnung und Wiederbuchungsprozess strukturieren.
19	Hinter der Bühne läuft die Firma	Buchungsakte, Backoffice-Prozess und Mini-CRM-Logik entwickeln.
20	Buchhaltung, die mitläuft	Beleg- und Rechnungsabläufe sowie Wochen-/Monatsroutinen organisieren.
21	Umsatz ist nicht dein Geld	Erlös, Kosten, Liquidität, Rücklagen und Entnahmeregel unterscheiden.
22	Jetzt baust du dein Unternehmen	Engpass, Unternehmenscockpit und verbindlichen 90-Tage-Plan entwickeln.

Tagesergebnis: Professionelle Liefer- und Organisationsstandards, finanzielle Entscheidungskriterien und ein priorisierter 90-Tage-Unternehmensplan.

07 | Methodik, Ergebnissicherung und Workbook

Die Lernlogik lautet: beruflicher Bedarf → Lernziel → Trainerinput → angeleitete Übung → sichtbares Arbeitsergebnis → Feedback/Transfer. Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer bearbeitet das eigene Geschäftsmodell während des Präsenzunterrichts.

• Angeleitete Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele und Praxisfälle.

• Trainerfragen, moderierter Austausch und unmittelbares Feedback zu Entscheidungen.

• Dokumentation der Arbeitsergebnisse im persönlichen Workbook: Markt und Positionierung, Angebotsstruktur, Preis- und Finanzlogik, Kundenprozess sowie ein persönlicher 90-Tage-Plan.

• Digitale Werkzeuge einschließlich KI werden als Hilfsmittel zur Recherche, Strukturierung und Vorbereitung eingeordnet; Entscheidungen verbleiben beim Unternehmen.

08 | Dozent und fachliche Eignung

Eddy Ebeling alias „King Eddy“ steht seit mehr als 40 Jahren auf der Bühne und ist seit 2018 hauptberuflich als professioneller Entertainer tätig. Er arbeitet schwerpunktmäßig auf Firmenveranstaltungen, Galas und exklusiven Events und wird für hochwertige, professionell produzierte Live-Unterhaltung engagiert.

Er entwickelt, positioniert und vermarktet eigene Entertainment-Marken und Showprogramme – mit direkter Verantwortung für Kalkulation, Angebot, Kundenkommunikation, technische Umsetzung und Buchungsabwicklung. Hinzu kommen langjährige kaufmännische Praxis im Musikalien-Business, Erfahrung mit einer eigenen Musikschule sowie praktische Vermittlungs- und Gruppenarbeit. Damit verbindet er Bühnenhandwerk, unternehmerische Erfahrung und die Fähigkeit, reale Geschäftsprozesse nachvollziehbar zu vermitteln.

Ein ausführliches Dozentenprofil mit Referenzen und belegbaren Stationen liegt für Rückfragen zur Anbieterqualität separat vor.

09 | Qualitätssicherung und Teilnahme

• Detaillierte Kursplanung und Trainer-Regiebuch mit Zielen, Methoden und praktischen Arbeitsaufträgen.

• Ergebnissicherung durch betreute Übungen und nachvollziehbare Teilnehmerarbeit.

• Tagesbezogene Dokumentation der tatsächlichen Anwesenheit und Pausenzeiten.

• Strukturierte Teilnehmer-Evaluation und Auswertung zur Weiterentwicklung der Qualifizierung.

• Teilnahmebestätigung nach Kursende mit Person, Angebot, Terminen, Durchführungsort, Zeitumfang, Anbieterunterschrift und Stempel.

10 | Kursgebühr und mögliche KOMPASS-Förderung

Reine Qualifizierungskosten: 2.990 € netto pro Teilnehmerin bzw. Teilnehmer. Gesetzlich anfallende Umsatzsteuer kommt gegebenenfalls hinzu. Nicht zu den reinen Qualifizierungskosten gehören etwa Reise- und Übernachtungskosten; solche Nebenkosten sind nicht Bestandteil des möglichen Zuschusses.

Nach den KOMPASS-FAQ können bei vorliegenden individuellen Fördervoraussetzungen bis zu 90 % der reinen Nettoqualifizierungskosten gefördert werden. Daraus ergibt sich bei 2.990 € netto rechnerisch ein möglicher Zuschuss von bis zu 2.691 € und ein rechnerischer Netto-Eigenanteil von mindestens 299 €, zuzüglich gegebenenfalls Umsatzsteuer und nicht förderfähiger Kosten. Dies ist keine Bewilligung und keine Zusage eines endgültigen Teilnehmerpreises.

Förderbedingungen: Die zuständige KOMPASS-Anlaufstelle beurteilt den beruflichen Bedarf der Person und die konkrete Weiterbildung. Die Förderung richtet sich an nach den Programmregeln antragsberechtigte Solo-Selbstständige; unter anderem sind berufliche Relevanz, ausreichender Umfang und geeignete Anbieterqualität zu prüfen. Der Qualifizierungsscheck ist noch keine endgültige Förderzusage.

11 | Der Weg zur Teilnahme

Schritt	Vorgehen
1 · Informieren	Kurs-PDF herunterladen und unverbindlich bei der Entertainerschmiede informieren.
2 · Prüfen lassen	Bei gewünschter Förderung KOMPASS-Anlaufstelle kontaktieren; individuelle Beratung und Kursprüfung.
3 · Scheck abwarten	Erst nach Ausstellung des Qualifizierungsschecks verbindlich buchen oder vertraglich zusagen.
4 · Kurs besuchen	Drei Präsenztage absolvieren; Teilnahme, Übungen und Ergebnisse dokumentieren.
5 · Nachweis und Antrag	Teilnahmebestätigung und Rechnung erhalten; Erstattungsantrag nach den vorgegebenen Fristen und Nachweisen stellen.

Ohne Förderung: Eine Teilnahme ist unabhängig von einem KOMPASS-Antrag möglich. Termine und Veranstaltungsorte werden für jede Durchführung gesondert veröffentlicht.

12 | Hinweise für KOMPASS-Anlaufstellen

Dieses PDF bündelt Kursprofil, berufliche Lernziele, sämtliche 22 Fachblöcke, Unterrichtsform, Präsenz- und Pausenzeiten, Qualifizierungskosten, Dozentenprofil und Qualitätssicherung. Bei Bedarf sind detaillierter Ablaufplan, vollständiges Dozentenprofil und Musterdokumente der Anwesenheits- und Evaluationserfassung separat beim Anbieter erhältlich. Die Förderentscheidung erfolgt stets im Einzelfall nach dem aktuell maßgeblichen Programmstand.

Offizielle Informationen: www.esf.de · KOMPASS – Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige. Stand dieser Kursbeschreibung: 16.10.2026.