

Einen entscheidenden Vorteil hat, wer bei der Einführung von Kursen auf eine gute Planung baut. So ist es möglich, mit einfachen Rezepten die eigene Zufriedenheit und die von anderen zu festigen und im Idealfall zu erhöhen.

Vier Zutaten: Die Grundlage für ein erfolgreiches Kursbuffet

So wie ein gutes Gericht durch gute Zutaten und gute Rezepte bestimmt wird, so sind es die folgenden vier Zutaten – die vier so genannten Kernprozesse – die die Grundlage für ein erfolgreiches Kursbuffet ausmachen. Sie eignen sich besonders gut, um innerhalb Ihres Vereines mit wenig Aufwand

ein Bildungserlebnisbuffet anzubieten. Ein zukunftssicheres Konzept, dem bereits heute immer mehr Verantwortliche in den Vereinen folgen. Die Mitarbeitenden des Bildungswerkes Sport unterstützen Sie beim Zubereiten mit vielfältigen Möglichkeiten.



Was mich erfolgreicher und zufriedener macht:

„Planungssicherheit... denn Kurse sind aufgrund ihrer Dauer, ihres Bedarfes an Teilnehmenden, Geräten, Sportstätten und Kursleitenden sehr genau zu kalkulieren und daher leicht zu planen.“

Wolfgang Scheib
(Vorsitzender Sportkreis
Bad Kreuznach)

Zutat 1: Kursbuffet planen

Bedarf abklären

Hören Sie hin! Wo liegen die Interessen, Wünsche und Gelüste Ihrer Vereinsmitglieder, welche Qualifikationen besitzen die Übungsleitenden, welches Thema wollten Sie selbst schon einmal in Angriff nehmen?

Tipp: Ihre Übungsleitenden werden bei diesen Fragen sicherlich wertvolle Anregungen geben können.

Gerichte auswählen

Nachdem Sie sich über die Wünsche versichert haben, wählen Sie aus den möglichen Alternativen diejenigen aus, die leicht umzusetzen sind. Das ist ein guter Start! Aber auch das Bildungswerk hält eine Vielzahl von erprobten Kursrezepten für Sie bereit.

Tipp: Angebote für bestimmte Zielgruppen (Ältere, Übergewichtige, junge Mütter, Männer, Jugendliche, Herzpatienten, Diabetiker etc.) vereinfachen das Marketing.

Mitarbeitende informieren

Bereiten Sie die Mitarbeitenden auf der Geschäftsstelle, im Vorstand und alle Übungsleitenden auf die neuen Kurse vor. Informieren Sie über Anmeldeverfahren, Versicherungssituation und natürlich über wichtige Einzelheiten wie zum Beispiel Inhalt, Dauer, Ort und Gebühren der Kurse.

Tipp: Veranstalten Sie mit den Mitarbeitenden im Verein ein kleines Sonntagsfrühstück unter dem Motto „Frühstücksbuffet zum Kursbuffet“.

Planung festhalten

Fixieren Sie Ihre Überlegungen und Ergebnisse schriftlich. Sie haben damit einen wunderbaren Plan zur Umsetzung und für die Zukunft einen idealen Ansatz zur Entwicklung Ihres Kursbuffets.

Tipp: Legen Sie ein Kochbuch mit Ihren Kursrezepten an. Darin können Sie auch vermerken, welche Erfahrungen (Teilnehmerzahl, finanzielle Ergebnisse, usw.) Sie mit einzelnen Angeboten gemacht haben.

Zutat 2: Kursbuffet organisieren

Motiviertes Team verpflichten

Um die geplanten Veranstaltungen durchführen zu können, sind Kursleitende zu verpflichten. Schließen Sie entsprechend unseres Modells einen schriftlichen Vertrag. So sind Sie auf der sicheren Seite. Achten Sie dabei auf das Thema, die Qualifikation und das Honorar. Die abgedruckte Checkliste (Seite 15) hilft Ihnen bei der Gesprächsführung.

Tipp: Sollten Sie für die Durchführung Ihres Kurses keine qualifizierte Person kennen, so fragen Sie einfach beim Bildungswerk nach.

Schöne Räume auswählen

Für den geplanten Kurs wünschen Sie den idealen Veranstaltungsort. Entweder nutzen Sie Ihre eigenen Sportstätten oder entscheiden sich für externe Räumlichkeiten. Prüfen Sie mögliche Orte immer darauf, ob die notwendigen Bedingungen erfüllt werden: Bietet er das richtige Ambiente, ist der Wunschtermin frei, wer ist der Ansprechpartner, besteht zusätzlicher Gerätebedarf?

Tipp: Lassen Sie sich eine schriftliche Reservierungsbestätigung und Nutzungsvereinbarung geben.

Günstige Preise kalkulieren

Mit Hilfe der Kurskalkulation (eine Kopiervorlage finden Sie auf Seite 21) können Sie entscheiden, ob ein Kurs durchgeführt wird oder nicht. Sammeln Sie alle Kostenfaktoren und listen Sie diese auf. Was werden die Teilnehmenden bereit sein für den Kurs zu zahlen? Legen Sie die Kursgebühr fest und ermitteln Sie dann, anhand unterschiedlicher Teilnehmerzahlen, das mögliche Plus bei Vollausslastung sowie die Mindestteilnehmerzahl, die nötig ist, um die Kosten zu decken. Führen Sie den Kurs durch, wenn sich ein Plus abzeichnet und sagen Sie den Kurs ab, wenn ein Verlust droht.

Tipp: Niedrigere Kursgebühren für Mitglieder steigern deren Zufriedenheit und schaffen einen wirkungsvollen Anreiz für Nichtmitglieder zum Vereinsbeitritt.

Engagierte Spender und Sponsoren gewinnen

Ein gutes Kursbuffet ist attraktiv für Spender und Sponsoren. Sollten Sie Spenden erhalten, denken Sie an die zeitnahe Übermittlung der Spendenbescheinigung. Mit Sponsoren schließen Sie einen schriftlichen Vertrag, der Leistung und Ge-



Was mich erfolgreicher und zufriedener macht:

„Finanzielles Plus...“
durch die Gebühren der Teilnehmenden, eine kostenfreie Unfall- und Haftpflichtversicherung für alle Nichtvereinsmitglieder sowie die finanzielle Förderung der Kurse durch das Bildungswerk des Landes-sportbundes.“

Margitta Moeller
(Vize-Präsidentin Pfälzer Turnerbund)

Fortsetzung: Engagierte Spender und Sponsoren gewinnen

genleistung regelt.

Tipp: Erstellen Sie eine Liste möglicher Spender und Sponsoren. Wer hat in der Vergangenheit unterstützt? Wer fühlt sich durch das attraktive Kursangebot besonders angesprochen?

Zuschüsse beantragen

Das Bildungswerk stellt einen Organisationskostenzuschuss zur Verfügung. Reichen Sie vor der Durchführung eine Kursplanung (Kopiervorlage auf Seite 23) ein. Sie erhalten im Gegenzug das Formular Veranstaltungsnachweis, mit dem Sie nach Beendigung des Kurses Ihren Zuschuss anfordern können.

Gesetzliche Krankenkassen gewähren, für die ärztlich verordnete Teilnahme ihrer Mitglieder an Rehabilitationskursen, Zuschüsse an den durchführenden Verein.

Wenn mal etwas anbrennt

So wie alle Vereinsaktivitäten sind auch Kurse mit Risiken verbunden. Über die Sportbünde genießen Ihre Vereinsmitglieder bereits einen Schutz gegen Unfall- und Haftpflichtschäden. Für Nichtmitglieder besteht diese Versicherung jedoch nicht und sollte daher auf jeden Fall zusätzlich abgeschlossen werden, es sei denn, Sie melden Ihren Kurs beim Bildungswerk mit dem Formular Kursplanung (siehe Seite 23) an. Das Bildungswerk übernimmt für Sie kostenfrei die Versicherung der teilnehmenden Nichtmitglieder.

Tipp: Bieten Sie Ihre Schnupperangebote als Kurs an.

Aktuelle Angebote bekannt machen

Informieren Sie die Öffentlichkeit über das geplante Kursbuffet. Die regionalen Zeitungen und

Verbandsgemeindeblätter veröffentlichen Ihre Termine gerne. Jeder Redakteur wird neugierig, wenn Sie zu Ihrem Kurs einen pfiffigen Titel und ein gutes Photo liefern. Nutzen Sie vor allem die vereins-eigenen Möglichkeiten: Vereinsheft, Homepage im Internet, Aushang etc.

Tipp: Das Bildungswerk unterstützt Sie bei Ihrer Öffentlichkeitsarbeit durch die kostenfreie Bereitstellung von individuell für Ihren Verein erstellten Plakaten und Handzetteln - am besten direkt beim Einreichen der Kursplanung mitbestellen!

Das Auge isst mit

Damit Ihre Teilnehmenden noch lange den guten Geschmack am Kurs in Erinnerung behalten, stellen Sie am besten Begleitmaterial zur Verfügung. Besprechen Sie bereits vor der Verpflichtung der Kursleitung, welche Lernmaterialien eingesetzt werden. Verteilt werden die Unterlagen entweder vor, während oder nach dem Kurs.

Tipp: Nehmen Sie Einfluss bei der Gestaltung der Materialien, erstellen Sie ein Deckblatt mit Ihrem Vereinslogo. Das wird dabei helfen Ihren Verein zu profilieren („Bei diesem Verein erhalten wir tolle Unterlagen“).

Um Reservierung wird gebeten

Teilnehmende und Interessierte müssen mit allen nötigen Daten erfasst werden. So wissen Sie bereits im Vorfeld, ob die nötige Mindestteilnehmerzahl erreicht und die Höchstteilnehmerzahl nicht überschritten wird. Am einfachsten ist, die Kursleitung übernimmt die Abwicklung des Anmeldeverfahrens. Diese bestätigt die Teilnahme und kann über Inhalte, Ort und Termin Auskunft geben.

**Was mich erfolgreicher und zufriedener macht:****„Angebote für spezielle Zielgruppen und Aufgreifen aktueller Trends...“**

denn in Form von Kursen kann ein Verein schnell auf Trends reagieren oder Wünsche spezieller Zielgruppen erfüllen, ohne dafür eine Abteilung mit hohem Verwaltungsaufwand gründen zu müssen.“

Vera Orth

(Referentin in der Aus- und Fortbildung von Übungsleitenden im Sportbund Rheinland und im LSB Rheinland-Pfalz)

Fortsetzung: Um Reservierung wird gebeten

Tipp: Legen Sie bei Überschreiten der Höchstteilnehmerzahl eine Warteliste an, so können Sie bei kurzfristigen Absagen nachrücken lassen oder sogar einen zusätzlichen Kurs anbieten.

Letzter Check

Ihre organisatorische Vorbereitung ist erfolgreich abgeschlossen. Der Kurs kann starten. Informieren Sie die beteiligten Personen. Bereiten Sie eine Unterschriften- und eine Zahlungsliste vor. Kopieren Sie die

nötige Anzahl der Kursunterlagen sowie Fragebögen für die Teilnehmenden. Denken Sie auch an die Honorarabrechnung für die Kursleitung. Alle wichtigen Muster finden Sie in der Rubrik Küchenutensilien ab Seite 13.

Tipp: Sollte die Veranstaltung nicht in Ihren Sportstätten stattfinden, besorgen Sie sich die entsprechende externe Hausordnung und überreichen Sie der Kursleitung eine Kopie.

Zutat 3: Kursbuffet durchführen

Vorspeise

Begrüßen Sie in der ersten Kursstunde die Teilnehmenden auch im Namen des Vereins, beantworten Sie noch offene Fragen, sammeln Sie die Kursgebühr ein und lassen Sie sich die Teilnahme auf einer Liste per Unterschrift bestätigen. Verteilen Sie die Fragebögen und die Lernmaterialien. Das Buffet ist eröffnet. Lassen Sie Ihre Gäste nicht wie im Lokal den Kalorienhunger dafür aber den Aktivitäts- und Erlebnishunger auf ganz persönliche Art stillen.

Hauptgang

Sorgen Sie während des Kurses für den ungestörten Genuss der von Ihnen zubereiteten Speisen. Sammeln Sie fehlende Unterschriften und Kursgebühren am Rande ein. Erinnern Sie in der vorletzten Stunde an die Abgabe des ausgefüllten Fragebogens zum

Kursende. Halten Sie Kontakt mit den beteiligten Personen.

Tipp: Nutzen Sie die Kursdauer, um Ihren Verein positiv darzustellen, für nachfolgende Kursangebote zu werben und weitere Wünsche der Teilnehmenden zu erfahren.

Dessert

Lassen Sie sich für die letzte Kursstunde noch einmal etwas Besonderes einfallen. Zum Ende nehmen Sie die Fragebögen entgegen und klären noch offene Fragen. Bedanken Sie sich auch im Namen des Vereins für die Teilnahme. Laden Sie die Gäste zur Mitgliedschaft und zum nächsten Kurs ein.

Tipp: Halten Sie einige Fragebögen in Reserve und Beitrittsformulare für Schnellentschlossene bereit.



Was mich erfolgreicher und zufriedener macht:

„Bessere Auslastung der vorhandenen Ressourcen... denn Sportstätten, die vorübergehend ungenutzt sind, oder Übungsleitende, die keine feste Gruppe haben, können hervorragend für die Durchführung zeitlich begrenzter Maßnahmen genutzt werden.“

Astrid Kurz
(Vereinsvorsitzende TV Baumbach)

Zutat 4: Kursbuffet nachbereiten

Abrechnung

Die Kursabrechnung erfüllt drei wichtige Funktionen. Zum einen ist sie für die Buchführung Ihres Vereines notwendig. Des weiteren können Sie damit feststellen, was der Kurs finanziell gebracht hat. Drittens wird dadurch gesichert, dass alle Beteiligten ihr Geld erhalten. Damit schafft die Kursabrechnung Zufriedenheit.

Tipp: Notieren Sie sich das Ergebnis im vorgestellten Rezeptbuch, so haben Sie alle wichtigen Entscheidungsgrundlagen zusammen.

Prämierung

Für die Abrechnung des Kostenzuschusses des Bildungswerkes benötigen Sie nicht viel. Sie haben den Veranstaltungsnachweis, mindestens acht Teilnehmende über 16 Jahre auf der Unterschriftenliste und es existiert eine Veranstaltungsveröffentlichung, deren Titel mit dem des Veranstaltungsnachweises übereinstimmt. Bei der wiederholten

Durchführung eines Kurses müssen überwiegend neue Personen teilnehmen.

Tipp: Sie erhalten Ihren Zuschuss schneller, wenn Sie die Unterlagen abgeschlossener Kurse zeitnah bei den zuständigen Geschäftsstellen des Bildungswerkes einreichen. Die Bezuschussung erfolgt quartalsweise.

Auf Empfehlung von

Lassen Sie sich die Begeisterung der Teilnehmenden bestätigen. Die Gewissheit, dass Sie Zufriedenheit erzeugt haben, wird auch Ihre Zufriedenheit steigern. Werten Sie daher die ausgefüllten Fragebogen gemäß der Anleitung auf Seite 30 statistisch aus. Unterstützung erhalten Sie hierbei durch die Mitarbeitenden des Bildungswerkes.

Tipp: Nichts verkauft sich besser als Begeisterung und Zufriedenheit – werben Sie mit dem Begeisterungsgrad Ihrer Kurs teilnehmenden.

Und im nächsten Abschnitt erhalten Sie alle wichtigen Checklisten, Formulare, Beispiele und Adressen, damit Sie sofort loslegen können...



Was mich erfolgreicher und zufriedener macht:

„Aktive Öffentlichkeitsarbeit... durch die kostenfreie Bereitstellung der Plakate und Handzettel des Bildungswerkes mit den individuellen Daten Ihres Vereins.“

Manfred Neumann
(Vorsitzender Sportkreis
Bernkastel-Wittlich)