

➤ Projektorganisation

Beginn: laufender Einstieg
Dauer: 3 Monate (Verlängerung möglich)

Die Kosten werden vom jeweiligen Kostenträger in voller Höhe übernommen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

competence
bildungs- und beratungs gmbh
Hauptverwaltung Steinfurt

Herr A. Plass
Frau A. Schwartze

T 02551 81121
E a.plass@competencegmbh.de
E a.schwartze@competencegmbh.de

competence****
www.competencegmbh.de

➤ Schulungszentrum

Schulungszentrum Hamm
Westring 2 (City-Galerie) • 59065 Hamm
T 02381 482490
F 02381 482491

Schulungszentrum Meppen
Emsstr. 7 • 49716 Meppen
T 05921 726860
F 05921 7268629

Schulungszentrum Nordhorn
Laarstr. 21 • 48529 Nordhorn
T 05921 726860
F 05921 7268629

Schulungszentrum Steinfurt
Drakenkamp 8 • 48565 Steinfurt
T 02551 81121
F 02551 81782

Schulungszentrum Unna
Märkische Str. 9-11 • 59423 Unna
T 02303 772129
F 02303 772132



com**petence**



Auf Kurs

**(Ausbau der selbständigen
Beschäftigung zum Vollerwerb)
Modul 2a**

Schulungszentrum:

competence
bildungs- und beratungs gmbh

Westring 2 • 59065 Hamm
Emsstr. 7 • 49716 Meppen
Laarstr. 21 • 48529 Nordhorn
Drakenkamp 8 • 48565 Steinfurt
Märkische Str. 9-11 • 59423 Unna

➤ Zielsetzung

Die Maßnahme „Auf Kurs“ zielt darauf ab, Ihre Selbstständigkeit zu stärken und nachhaltig zu stabilisieren. Gemeinsam arbeiten wir daran, dass Sie:

- unabhängig von Leistungen des Jobcenters werden,
- Prozesse und Finanzen optimieren,
- langfristig am Markt bestehen.
- Ausfüllen und Einreichen der erforderlichen Unterlagen.

Unser Ziel ist es, Sie individuell zu unterstützen, damit Ihre Selbstständigkeit rentabel und zukunftssicher wird.

➤ Inhalte und Ablauf

Schritt 1: Erarbeitung des Alleinstellungsmerkmals

- Identifikation Ihrer Stärken und einzigartigen Fähigkeiten.
- Optimierung von Produkten und Dienstleistungen, um sich von der Konkurrenz abzuheben.

Schritt 2: Online-Präsenz und Social Media

- Optimierung Ihrer Website
- Entwicklung einer Social-Media-Strategie für mehr Reichweite und Zielgruppenbindung.

Schritt 3: Umsatzsteigerung

- Überarbeitung der Vertriebs- und Preisstrategie.
- Einsatz von Cross- und Upselling-Strategien zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung.

Schritt 4: Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung

- Analyse von Betriebskosten und Einsparpotenzialen.
- Einführung von Automatisierung und Outsourcing zur Prozessoptimierung.

Schritt 5: Umsetzung und Monitoring

- Entwicklung eines individuellen Aktionsplans.
- Regelmäßige Fortschrittsüberwachung und Anpassung der Strategien.

➤ Lehrgangsorganisation

Sie nutzen folgende Angebote:

- Einzelcoaching
- Terminierte Beratung
- Vor-Ort-Besuche
- Unterstützung bei Gesprächen
- Offene und transparente Kommunikation mit klaren Zielsetzungen

Hinweis:

Es besteht keine tägliche Präsenzpflcht. Coaching-Termine werden unter Berücksichtigung Ihrer zeitlichen Verfügbarkeit individuell vereinbart.

