



Kursbeschreibung

In diesem praxisorientierten Live-Onlinekurs entwickeln Sie ein digitales, schlankes und dauerhaft tragfähiges Marketing- und Vertriebssystem, mit möglichst wenig Zeiteinsatz und hoher Wirkung.

Im Fokus stehen konkrete Strategien zur Kundengewinnung, digitale Sichtbarkeit (inkl. SEO), smarte Tools zur Automatisierung sowie eine Positionierung, die auch in Krisenzeiten trägt.

Sie lernen, wie sie ihr Marketing mit System aufbauen, dauerhaft sichtbar bleiben und ihre Prozesse mit einfachen Mitteln digitalisieren, ganz ohne externe Agenturen oder technisches Vorwissen.



Zielgruppe des Kurses / Teilnehmende

Dieser Kurs richtet sich gezielt an Solo-Selbstständige, Einzelunternehmer:innen sowie Freiberufler:innen, die entweder allein arbeiten oder nur wenige Mitarbeitende beschäftigen. Dabei spielt es keine Rolle, aus welcher Branche die Teilnehmenden kommen.

Die Zielgruppe steht häufig vor der Herausforderung, sämtliche Bereiche ihres Unternehmens selbstständig zu steuern, von der Kundengewinnung und Projektdurchführung bis hin zu Kommunikation, Marketing und Organisation. Oft fehlt es dabei an Zeit, um wirksame Marketingmaßnahmen langfristig zu etablieren oder bestehende Prozesse zu digitalisieren.

Der Kurs ist speziell darauf ausgelegt, praxistaugliche Lösungen für diese Herausforderungen bereitzustellen. Er vermittelt effektive Strategien zur digitalen Sichtbarkeit, systematischen Kundengewinnung und zeitsparenden Automatisierung – für einen effizienteren, krisenfesten Arbeitsalltag und nachhaltigen Unternehmenserfolg.



Eingangsvoraussetzungen & Vorkenntnisse

Es sind keine speziellen Vorkenntnisse notwendig. Der Kurs ist für alle geeignet, die ihr Marketing neu denken, eigene Prozesse digitalisieren und Kundengewinnung professionell aufstellen möchten.

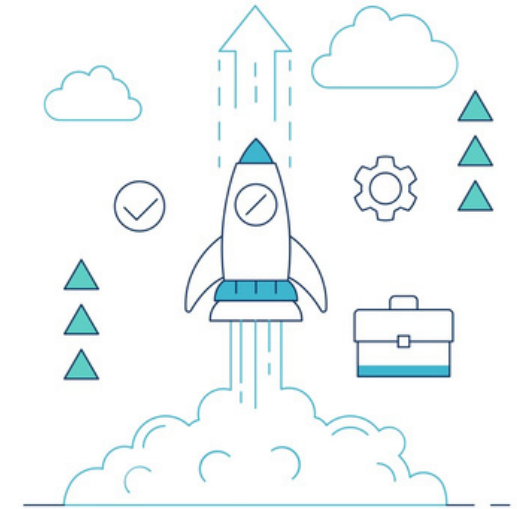




Lernziele

Nach dem Kurs werden die Teilnehmenden in der Lage sein:

- Nach dem Kurs sind die Teilnehmenden in der Lage:
- ein individuelles, ressourcenschonendes Marketing- & Vertriebssystem aufzubauen
- ihre Website SEO-basiert zu optimieren und zu nutzen
- zeitsparende Tools zur Automatisierung von Marketing- und Vertriebsaufgaben zu verwenden
- mit geringem Aufwand sichtbar zu bleiben und neue Kund:innen zu gewinnen



Zusammenfassung der Lehrinhalte

Das Kursprogramm führt die Teilnehmer:innen systematisch durch die verschiedenen Bausteine eines digitalen, effizienten und krisenfesten Marketing- und Vertriebssystems. Theorie wird mit praktischen Übungen, Tool-Demos und digitaler Unterstützung kombiniert.

Die Teilnehmer:innen lernen Schritt für Schritt, wie sie ihr Marketing strukturiert, zeitsparend und nachhaltig aufbauen, von der Sichtbarkeit über SEO bis hin zur Automatisierung ihrer Prozesse.



Modul 1

In Modul 1 erfolgt die Einführung in ein strategisches Marketingverständnis, das speziell für Solo-Selbstständige konzipiert ist. Die Teilnehmer:innen lernen die Grundlagen eines wirksamen Kundengewinnungssystems kennen und analysieren ihre aktuelle Sichtbarkeit.



Modul 2

Im zweiten Modul geht es um die Website als zentrales Element der Kundengewinnung. Die Teilnehmenden lernen, wie Webseiten nutzerfreundlich, überzeugend und SEO-basiert aufgebaut werden.



Modul 3

Modul 3 vermittelt praktische Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung. Die Teilnehmer:innen erarbeiten eine einfache, selbst umsetzbare SEO-Strategie inklusive Keyword-Recherche und Onpage-Optimierung.

Der Kurs bietet zudem Raum für eigene Analysen, die Entwicklung von Optimierungsideen und die Einsatzmöglichkeiten verschiedener Tools zur Geschäftsmodellentwicklung.





Zusammenfassung der Lehrinhalte



Modul 4

Modul 4 steht Content-Marketing im Fokus. Die Teilnehmenden entwickeln einen wiederverwendbaren Redaktionsplan und lernen Content-Formate kennen, die mit minimalem Zeitaufwand maximal wirksam sind.



Modul 5

In Modul 5 wird gezeigt, wie Social Media strategisch und ressourcenschonend eingesetzt wird – ohne ständige Präsenz. Die Teilnehmenden lernen Tools und Methoden zum Vorplanen, Recyceln und Strukturieren von Inhalten.



Modul 6

In Modul 6 liegt der Fokus auf wirkungsvollem Copywriting und der Gestaltung überzeugender Angebote, Landingpages und CTAs, die Kund:innen gezielt ansprechen.



Modul 7

Modul 7 widmet sich der Automatisierung wichtiger Marketing- und Vertriebsprozesse, z. B. E-Mail-Automation, Terminbuchung und einfache CRM-Systeme.



Modul 8

In Modul 8 werden Strategien zur Kundengewinnung ohne Werbebudget vorgestellt: Kooperationen, Netzwerke, Sichtbarkeitshebel und digitale Reichweite ohne Kosten.



Modul 9

Modul 9 zeigt, wie Marketingprozesse in nur 3 Stunden pro Woche realistisch umgesetzt werden können, inklusive Priorisierung, Zeitmanagement und digitaler Routinen.



Woche 10

In Modul 10 werden die wichtigsten Kursinhalte zusammengeführt. Die Teilnehmer:innen entwickeln ihren persönlichen, krisenfesten Marketing-Fahrplan und reflektieren die erzielten Fortschritte.

Der Kurs bietet zudem Raum für eigene Analysen, die Entwicklung praktikabler Marketing- und Prozessverbesserungen sowie die Erprobung verschiedener digitaler Werkzeuge zur effizienten Kundengewinnung und Automatisierung des Arbeitsalltags.



Modul 1: Strategische Grundlagen der Kundengewinnung (3 Stunden)



In diesem Modul erfahren die Teilnehmer:innen, wie sie Marketing als strukturierten Prozess verstehen und einsetzen können.

Der Fokus liegt darauf, ein individuelles, ressourcenschonendes Marketingverständnis zu entwickeln, das den Alltag von Solo-Selbstständigen berücksichtigt und krisenfest gestaltet ist. Außerdem lernen die Teilnehmenden das Online-Board Conceptboard kennen, das im gesamten Kurs zur visuellen Strukturierung eingesetzt wird.

Begrüßung und Kursüberblick

- Vorstellung der Kursziele, des Ablaufs und der Methodik
- Einführung in den Ansatz „Marketing als System statt als Einzelmaßnahme“
- Krisenfestigkeit & Zukunftsfähigkeit als Leitprinzip im Marketing

Grundlagen eines wirksamen Kundengewinnungssystems

- Die drei Säulen eines stabilen Marketingprozesses
- Verstehen, wie Sichtbarkeit, Vertrauen und Angebote zusammenwirken
- Typische Herausforderungen von Solo-Selbstständigen und wie man sie entschärft

Praktische Arbeit

- Erste Selbsteinschätzung: „Wo stehe ich marketingtechnisch heute?“
- Einführung in das gemeinsame Online-Board
- Visualisierung des eigenen Ausgangspunktes

Optionale Hausaufgabe:* Kurze Analyse des eigenen aktuellen Marketingstandes anhand einer vorgegebenen Checkliste.

Modul 2: Die Website als zentrale Basis der Kundengewinnung (3 Stunden)



In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen, welche Rolle die eigene Website im Kundengewinnungsprozess einnimmt und wie sie professionell strukturiert wird.

Der Fokus liegt auf Nutzerführung, Klarheit, Suchmaschinenfreundlichkeit und dem Aufbau von Vertrauen, ohne technische Vorkenntnisse und ohne externe Dienstleister.

Einführung in einen verkaufstarken Webauftritt

- Welche Elemente eine Website wirklich braucht – und welche nicht
- Struktur und Aufbauseiten, die Interessierte gezielt weiterleiten
- Professionelle Nutzerführung trotz geringer Zeit- und Budgetressourcen

Erste Schritte in SEO & Sichtbarkeitsoptimierung

- Die wichtigsten Keyword-Orte auf der Website
- Technische Basics, die jeder selbst erledigen kann
- Wie Website-Inhalte Suchmaschinen und Menschen gleichermaßen ansprechen

Praktische Arbeit

- Website-Analyse eines Beispiel-Falls
- Erkennen erster Optimierungsfelder
- Bewertung eigener Inhalte mit leicht anwendbaren Kriterien

Optionale Hausaufgabe:* Überprüfung der eigenen Startseite anhand einer kompakten Optimierungs-Checkliste.

***Optionale Hausaufgabe bedeutet**, dass die Teilnehmer die Aufgabe zwischen den Online-Live-Terminen bearbeiten können, dies jedoch nicht verpflichtend ist.



Modul 3: Grundlagen der Suchmaschinen- optimierung (3 Stunden)



In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen, wie sie ihre Online-Sichtbarkeit durch einfache, selbst umsetzbare SEO-Maßnahmen steigern können.

Der Fokus liegt auf praxisnahen Methoden, die ohne technische Vorkenntnisse funktionieren und schnell Wirkung zeigen.

Einführung in SEO für Solo-Selbstständige

- Warum SEO eine langfristig krisenfeste Maßnahme ist
- Wichtige Grundlagen: Keywords, Suchintention, Content-Qualität
- Was Google wirklich bewertet – die wichtigsten Basics im Überblick

Einfache Keyword-Strategie für den Einstieg

- Identifikation relevanter Suchbegriffe
- Absicht (Intent) hinter Suchbegriffen verstehen
- Tools für eine schnelle Keyword-Recherche ohne Kosten

Praktische Arbeit

- Keyword-Recherche anhand eines Beispiel-Unternehmens
- Übertragung der Erkenntnisse auf eigene Themenfelder
- Erstellung einer ersten Keyword-Liste für die eigenen Inhalte

Optionale Hausaufgabe:* Erstellung einer Keyword-Sammlung (10–20 Begriffe) für die eigene Website.

Modul 4: Content-Marketing mit System (3 Stunden)



In diesem Modul erfahren die Teilnehmer:innen, wie sie ein planbares und zeitsparendes Content-Marketing aufbauen.

Der Fokus liegt auf klaren Strukturen, wiederverwendbaren Inhalten und Techniken, die ohne großen Aufwand einsetzbar sind.

Content verstehen & strategisch nutzen

- Unterschied zwischen Evergreen-Content und Aktions-Content
- Wie Content Vertrauen aufbaut und Kund:innen vorqualifiziert
- Typische Fehler und wie man sie vermeidet

Planung & Struktur

- Entwicklung eines einfachen Redaktionsplans
- Content-Recycling: Ein Inhalt – viele Verwendungsmöglichkeiten
- KI-Unterstützung zur Ideenfindung (z. B. ChatGPT)

Praktische Arbeit

- Erstellung eines Mini-Redaktionsplans
- Analyse von Beispiel-Content hinsichtlich Wirksamkeit
- Ableitung eigener Themencluster

Optionale Hausaufgabe:* Erstellung eines 4-Wochen-Redaktionsplans mit drei Kerninhalten.

***Optionale Hausaufgabe bedeutet**, dass die Teilnehmer die Aufgabe zwischen den Online-Live-Terminen bearbeiten können, dies jedoch nicht verpflichtend ist.



Modul 5: Social Media effizient nutzen (3 Stunden)



In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen, Social Media strategisch und ressourcenschonend einzusetzen, ohne ständige Präsenz oder Perfektionsdruck.

Der Fokus liegt auf echtem Nutzen, planbarer Routine und passenden Kanälen.

Einführung in ressourcenschonendes Social Media Marketing

- Auswahl der passenden Plattform(en)
- Wie man „Echtzeitdruck“ reduziert
- Authentisch bleiben – ohne täglich posten zu müssen

Planung & Vorbereitung

- Vorproduzieren von Inhalten
- Tools für Planung & Automatisierung von Posts
- Wiederverwendung von Content aus Modul 4

Praktische Arbeit

- Analyse eines Social-Media-Beispiels
- Erstellung von zwei eigenen Post-Ideen
- Übertragung in einen einfachen Posting-Rhythmus

Optionale Hausaufgabe:* Planung von 5 Post-Ideen im neuen Social-Media-Format.

Modul 6: Copywriting & Angebotsgestaltung (3 Stunden)



In diesem Modul geht es darum, Texte zu erstellen, die wirken: Webseiten, Angebote, Social Media, Newsletter und Landingpages.

Der Fokus liegt auf klarer Kundenansprache, Struktur und verständlicher Sprache.

Einführung in verkaufsstarke Texte

- Warum gute Texte mehr verkaufen als „lautes Marketing“
- Die Sprache der Zielkund:innen verstehen
- Grundlagen der Conversion-Psychologie

Strukturelemente wirksamer Verkäufertypen

- Headlines, Nutzenargumentation, Call-to-Action
- Aufbau einer Landingpage
- Wie man aus Funktionen echte Vorteile formuliert

Praktische Arbeit

- Überarbeitung eines Beispiel-Textes
- Entwicklung einer eigenen Angebotsbotschaft
- Erstellung eines kurzen CTA-Textes

Optionale Hausaufgabe:* Überarbeitung eines eigenen Textes mithilfe einer Checkliste.

***Optionale Hausaufgabe bedeutet**, dass die Teilnehmer die Aufgabe zwischen den Online-Live-Terminen bearbeiten können, dies jedoch nicht verpflichtend ist.



Modul 7: Automatisierung für Marketing & Vertrieb (3 Stunden)



In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen einfache Möglichkeiten kennen, Routineaufgaben im Marketing zu automatisieren.

Der Fokus liegt auf Tools mit niedrigem Einstieg und großer Wirkung.

Einführung in digitale Automatisierung

- Warum Automatisierung ein wesentlicher Hebel für Krisenfestigkeit ist
- Was man automatisieren kann – und was nicht
- Überblick über geeignete Tools für Solo-Selbstständige

Beispiele sinnvoller Automationen

- Terminvereinbarung (z. B. Calendly)
- E-Mail-Automation (z. B. Brevo)
- Mini-CRM zur Organisation von Kundenkontakten

Praktische Arbeit

- Aufbau eines einfachen automatisierten Workflows
- Einrichtung einer Basis-Automation im Beispiel-Fall
- Auswahl einer persönlichen „Start-Automation“

Optionale Hausaufgabe:* Einrichtung der ersten eigenen Automation (z. B. Terminbuchung + Bestätigungsmail).

Modul 8: Kundengewinnung ohne Werbebudget (3 Stunden)



In diesem Modul geht es darum, ohne große finanziellen Mittel neue Kund:innen zu erreichen.

Der Fokus liegt auf Netzwerken, Kooperationen, Reputation und digitaler Reichweite.

Organische Reichweite verstehen

- Wo Kund:innen sichtbar werden – ohne Werbung
- Kooperationen als Wachstumsmotor
- Empfehlungsmarketing strukturiert nutzen

Strategien für kostengünstige Kundengewinnung

- Gastbeiträge, Interviews, Expert:innenformate
- Gezielte Nutzung von LinkedIn oder Fach-Communities
- Micro-Influencer-Prinzip im kleinen Stil

Praktische Arbeit

- Identifikation von drei potenziellen Kooperationspartner:innen
- Entwicklung einer Kontaktstrategie
- Erstellung einer eigenen kleinen Sichtbarkeitskampagne

Optionale Hausaufgabe:* Kontaktaufnahme zu einer ausgewählten Person oder Plattform.

***Optionale Hausaufgabe bedeutet**, dass die Teilnehmer die Aufgabe zwischen den Online-Live-Terminen bearbeiten können, dies jedoch nicht verpflichtend ist.



Modul 9: Marketingroutine & Zeitmanagement (3 Stunden)



In diesem Modul lernen die Teilnehmer:innen, ihr Marketing realistisch in ihren Arbeitsalltag zu integrieren und das ohne Überforderung.

Der Fokus liegt auf Priorisierung, Zeiteinsatz und digitalen Workflows.

Wie Marketing zur Routine wird

- Die 3-Stunden-pro-Woche-Methode
- Welche Aufgaben wirklich entscheidend sind
- Wie man Zeitfresser erkennt und eliminiert

Digitale Unterstützung für bessere Organisation

- Tools für Struktur, Planung und Fokus
- Einführung in einfache Workflows und Checklisten
- Wie man Marketing-Aktivitäten sinnvoll bündelt

Praktische Arbeit

- Erstellung einer persönlichen Wochenroutine
- Analyse des eigenen Arbeitsstils
- Entwicklung eines individuellen Zeitfahrplans
-

Optionale Hausaufgabe:* Testen der persönlichen 3-Stunden-Marketingroutine.

Modul 10: Abschluss & persönlicher Marketing- Fahrplan (3 Stunden)



Im letzten Modul werden alle Inhalte des Kurses zusammengeführt.

Die Teilnehmer:innen erstellen ihren eigenen, krisenfesten Marketingfahrplan und reflektieren ihre Fortschritte.

Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte

- Wiederholung der zentralen Erkenntnisse aus allen Modulen
- Verknüpfung aller Bausteine zu einem vollständigen System
- Reflexion: Was hat sich bereits verändert?

Entwicklung des persönlichen Fahrplans

- Priorisierte Maßnahmen für die nächsten 3 Monate
- Definition sinnvoller Ziele und Umsetzungsschritte
- Erkennen individueller Engpässe und Lösungen

Praktische Arbeit

- Ausfüllen des Fahrplan-Templates
- Feedback in der Gruppe
- Ableitung eines persönlichen Commitments

Optionale Hausaufgabe:* Starten mit der ersten realen Umsetzung innerhalb von 72 Stunden.

***Optionale Hausaufgabe bedeutet**, dass die Teilnehmer die Aufgabe zwischen den Online-Live-Terminen bearbeiten können, dies jedoch nicht verpflichtend ist.



Kursleiterin: Die Strategieberaterin Yvonne Nickel, bekannt als „Die Mitdenkerin“, leitet diesen Kurs.

Yvonne Nickel ist seit 2007 in der Unternehmensberatung tätig und hat sich in den letzten Jahren auf strategische Unternehmensentwicklung, digitale Transformation und effiziente Marketingprozesse spezialisiert. Dabei unterstützt sie vor allem Soloselbstständige, Freiberufler:innen und kleine Unternehmen.

In ihrer Beratungsarbeit begleitet sie ihre Klient:innen dabei, ihre Sichtbarkeit zu erhöhen, ihre Marketing- und Vertriebsprozesse zu strukturieren und digitale Werkzeuge sinnvoll einzusetzen. Ihr Ziel ist es, Unternehmen krisenfest, planbar und ressourcenschonend aufzustellen, mit einem Marketing, das funktioniert, ohne zu überfordern.

Durch ihre fachliche und pädagogische Expertise sowie eine Vielzahl von Qualifikationen und praktischen Erfahrungen ist sie bestens gerüstet, die Kursinhalte zielgerichtet und praxisnah zu vermitteln.

Als systemische, zertifizierte Organisationsentwicklerin verfügt Yvonne Nickel über ein tiefes Verständnis für die Dynamiken in Unternehmen und die Weiterentwicklung von Arbeits- und Denkweisen. Dieses Know-how ermöglicht es ihr, flexibel und zielgerichtet auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden einzugehen und Ansätze zu vermitteln, die alltagstauglich und realistisch umsetzbar sind.

Als Digitalisierungsberaterin kennt Yvonne Nickel die besonderen Herausforderungen und Chancen der digitalen Transformation. Sie zeigt ihren Klient:innen, wie digitale Tools angefangen von Automatisierung über CRM bis zu KI-basierten Anwendungen, den Arbeitsalltag erleichtern und die Kundengewinnung deutlich effizienter machen können. Mehrere Weiterbildungen im Bereich Künstliche Intelligenz ergänzen ihr Portfolio und ermöglichen es, KI sinnvoll in Marketing- und Vertriebsprozesse einzubinden.

Mit ihrer arbeits- und berufspädagogischen Qualifikation (AdA) vermittelt Yvonne Nickel Lerninhalte klar strukturiert, verständlich und praxisorientiert. Ihre Ausbildung als Handelsfachwirtin ergänzt ihr Profil und bildet eine fundierte Basis für wirtschaftliche Fragestellungen.



Arbeitsformen & Methodik



Nutzung Online-Tools "Conceptboard" zur Visualisierung

Die Verwendung dieses Online-Tools ermöglicht eine anschauliche Visualisierung der eigenen Marketing- und Vertriebsprozesse. Die Plattform fördert die kollaborative Arbeit und erleichtert den Austausch von Ideen und Feedback. Hier können die Teilnehmenden ihre individuelle Marketingstrategie visuell abbilden, strukturieren und weiterentwickeln.

Interaktive Online-Sitzungen über Microsoft Teams

Die Sitzungen finden in einem interaktiven Online-Format über Microsoft Teams statt, das eine nahtlose Kommunikation und Zusammenarbeit ermöglicht.

Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, sich aktiv einzubringen, Fragen zu stellen und in Echtzeit Feedback zu erhalten, was den Austausch von Ideen, Erfahrungen und Best Practices fördert.

Wissensvermittlung

Die Wissensvermittlung erfolgt in einem praxisorientierten Ansatz, der theoretische Grundlagen mit konkreten Beispielen verbindet. Die Kursleiterin vermittelt nicht nur Fachwissen, sondern auch erprobte Methoden und digitale Strategien, die direkt im Marketing- und Vertriebsalltag angewendet werden können. Dadurch wird die Relevanz und Umsetzbarkeit der Inhalte deutlich gesteigert.

Anwendung digitaler Tools & Automatisierungslösungen

Im Kurs lernen die Teilnehmenden unterschiedliche digitale Werkzeuge kennen, von SEO-Tools über Content-Planungssoftware bis hin zu Automatisierungslösungen für E-Mail, Terminbuchung und CRM. Diese Tools unterstützen dabei, Marketingprozesse effizienter zu gestalten, Routineaufgaben zu minimieren und die eigene Sichtbarkeit zu erhöhen.

Praktische Arbeit an einem konkreten Beispiel-Fall

Während des gesamten Kurses arbeiten die Teilnehmenden praktisch und gemeinsam an einem Beispiel-Fall. Diese praxisorientierte Herangehensweise fördert nicht nur das Verständnis der vermittelten Inhalte, sondern ermöglicht es den Teilnehmenden auch, die Methoden direkt anzuwenden und eigene wirksame Marketing- und Automatisierungsmaßnahmen zu entwickeln.

Regelmäßige Feedback-Runden und Diskussionen zur Vertiefung der Inhalte

Regelmäßige Feedback-Runden und Diskussionen sind entscheidend, um Inhalte zu vertiefen und individuelle Fragen zu klären. Diese interaktiven Elemente schaffen einen Raum für Reflexion und ermöglichen es den Teilnehmenden, ihre Ansätze weiterzuentwickeln. Durch den Austausch in der Gruppe entsteht ein tieferes Verständnis für die Strategien und Werkzeuge, die im Kurs vermittelt werden.

Durchführung



Kursdauer: 30 Stunden (1 Stunde = 60 Minuten), aufgeteilt in 10 Module/Termine von jeweils 3 Stunden



Zeitraum: Die zehn Module finden innerhalb eines intensiven, gut planbaren Zeitraums von 3 - 5 Wochen statt.



Format: Online via Microsoft Teams Meeting



Technische Voraussetzungen: Stabile Internetverbindung



Teilnehmerzahl: Mindestens 3, maximal 5 Personen

Teilnahmebescheinigung

Nach erfolgreichem Abschluss des Kurses erhalten alle Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung.

Nach erfolgreichem Abschluss des Kurses erhalten alle Teilnehmenden eine Teilnahmebescheinigung. Diese Bescheinigung dokumentiert die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten in den Bereichen digitale Sichtbarkeit, systematische Kundengewinnung, effizientes Marketing sowie Automatisierung von Prozessen.

Sie dient nicht nur als Nachweis für die persönliche Weiterbildung, sondern kann auch in beruflichen Kontexten genutzt werden, um die eigene Qualifikation zu untermauern.



Evaluation

Die Evaluation des Kurses erfolgt kontinuierlich, um sicherzustellen, dass die Lernziele zielgerichtet erreicht werden und die Teilnehmer:innen praxisrelevante Inhalte erhalten.

Neben regelmäßigen Feedbackrunden während des Kurses wird am Ende eine umfassende Abschlussbefragung durchgeführt. Dabei werden sowohl die Qualität der vermittelten Inhalte als auch der Nutzen für den beruflichen Alltag der Teilnehmenden bewertet.

Die Ergebnisse der Evaluation fließen direkt in die Optimierung zukünftiger Kursdurchläufe ein, um eine stetige Weiterentwicklung und Anpassung an die Bedürfnisse der Zielgruppe zu gewährleisten.





Die nächsten Termine



16. bis 27. März 2026



12. Juni bis 15. Juli 2026



3. August bis 24. August 2026




Anmeldung

Eine Anmeldung ist bis einen Tag vor Kursstart möglich.


Hierfür muss ein Anmeldeformular ausgefüllt und unterschrieben werden, das auf Anfrage per E-Mail zugesendet wird.

Kontaktinformationen

✓ **Proven Expert** Kundenbewertungen



4,97 von 5
★★★★★
SEHR GUT
105 Bewertungen



100%
Empfehlungen

Top-Kompetenzen: ✓ Situationsanalyse ✓ Fachkompetenz ✓ Engagement

Unternehmensberatung Yvonne Nickel UG (haftungsbeschränkt)
Unternehmenssitz: Zehmeplatz 14 • 15230 Frankfurt (Oder)

Vertretungsberechtigte Geschäftsführerin Yvonne Nickel
Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt (Oder) • HRB 15967
Finanzamt Frankfurt (Oder) • Steuernummer: 061/121/04117



Kosten/ Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für den Kurs beträgt **4.950,00 Euro (zzgl. MwSt.)**.

In dieser Gebühr sind sämtliche Materialien sowie die Zugänge zu den verwendeten Online-Tools enthalten.

Die Zahlung kann entweder als Einmalzahlung oder in zwei monatlichen Raten von jeweils 2.475,00 Euro (zzgl. MwSt.) erfolgen.

Bei Fragen oder Interesse an Fördermöglichkeiten stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Buchen Sie ein unverbindliches **Kennenlern-Telefonat**, um mehr über den 6-Wochen-Live-Onlinekurs und passende Förderoptionen zu erfahren.

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Anliegen persönlich zu besprechen und Ihre nächsten Schritte zu planen.

Link Buchungskalender:

<https://diemitdenkerin.zohobookings.eu/#/kennenlern-telefonat>

[Hier geht's zu meiner Webseite und noch mehr Infos zum Kurs.](#)

Ansprechpartnerin Yvonne Nickel:

Telefon 0174.5840990

E-Mail kontakt@diemitdenkerin.de

Webseite www.diemitdenkerin.de

