

## **Laufzettel für das Programm „Coaching in der Vorgründungsphase“**

Maßnahme Nummer: 955/129/18

### **Beantragung des Aktivierungsgutscheins**

Interessierte nehmen Kontakt mit „GULLIVERS Kompetenz“ auf:

Klärung des Antragsprozederes bei den Kostenträgern (Agentur für Arbeit /Jobcenter etc.)

Ansprechpartnerin: Ruth Vatter  
Cicerostr. 16a, 10709 Berlin  
Tel: 030 890 66 472  
ruth.vatter@gullivers.de  
www.gullivers.de

Sobald der Bewilligungsbescheid zum Aktivierungsgutschein bei „GULLIVERS Kompetenz“ vorliegt, können Terminvereinbarungen für das Coaching erfolgen. Bei Anspruch auf ALG I/II entstehen für die Antragsteller für die Durchführung des Coachings keine Kosten. Voraussetzung ist lediglich ein **Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein** nach §45 SGB III. Den gibt es sowohl bei der Arbeitsagentur (ALG I), Jobcenter, der Berufsgenossenschaft oder dem Rententräger.

Die inhaltliche Durchführung des Coaching übernehmen die Coaches von SEQUOYA. Die Ansprechpartnerin ist Heike Sohna. Tel.: 030 -26 58 58 40, Mobil: 0163 846 13 67, E- Mail: sohna@sequoya.de. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite [www.sequoya.de](http://www.sequoya.de).

#### **Ein kostenloses Erstgespräch zur Klärung der folgenden Fragen ist möglich:**

Welches Ziel wird mit dem Coaching verfolgt? Stimmt die Anfrage mit unserem Beratungsangebot überein? Und nicht zuletzt: können wir miteinander?

#### **Ort**

Die Coachings finden entweder in den Geschäftsräumen von GULLIVERS Kompetenz oder bei SEQUOYA statt.

## **Informationen zur inhaltlichen Umsetzung des Coachings**

Ziel des Coaching in der Vorgründungsphase ist es, Sie beim Aufbau Ihrer unternehmerischen Existenz zu unterstützen. Abgestimmt auf Ihre Anliegen werden die folgenden Themen im Coaching bearbeitet:

### **Entwicklung und Planung Ihrer Marktpositionierung und einer Markteintrittsstrategie**

Erstellung eines Businessplans

### **Produktentwicklung**

Planung und Überprüfung der Wettbewerbsfähigkeit der geplanten Dienstleistung, bzw. des geplanten Produktes

### **Identifizierung des Kundenkreises**

Wer sind Ihre potenziellen Kunden, wo finden Sie diese Kunden? Welche Anforderungen stellen Ihre Kunden an die Dienstleistung/das Produkt?

### **Entwicklung von Marketing- und Preisstrategien**

Definition von Marketingzielen, SWOT-, Lebenszyklus- oder Portfolioanalyse, Festpreisstrategie, Preisstrategie, Preiswettbewerbsstrategie

### **Vermittlung betriebswirtschaftlicher sowie steuer- und rechtlicher Kenntnisse**

Grundlagen BWL und Steuerrecht passend zur jeweiligen Gründungsidee.

### **Begleitende Kompetenzentwicklung der „Unternehmer\*innen-Persönlichkeit“**

Problemlösungskompetenz, Kundenorientierung, Planungskompetenz, Motivation, Selbstwirksamkeit

### **Dauer und Zeiten**

Die Dauer des Coachings richtet sich nach der Bewilligung des Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein, ist jedoch auf maximal 3 Monate beschränkt. Die konkreten Bewilligungseinheiten gelten inklusive Vor- und Nachbereitung der Coachings. Die Beratungssitzungen finden in der Zeit von 08:00 – 20:00 Uhr statt und werden individuell vereinbart.