

FÜR ALLE UNTERNEHMEN

in Deutschland mit Mitarbeitern

Sichern Sie sich für 10 Monate

bis zu 75%

staatliche Lohnkostenförderung

und lassen Sie Ihre Mitarbeiter zu Experten in Online Marketing, Social Media, künstlicher Intelligenz (KI) oder Vertrieb fortbilden.

✓ **100% kostenfrei**

✓ **risikolos**

✓ **beantragt in nur**



Wie Sie Ihre Mitarbeiter zu **Online Marketing, Social Media, KI oder Vertriebs-
experten** weiterbilden, von einer **staatlichen Förderinitiative** profitieren

...und das schnell, unkompliziert & kostenfrei.

Klicken Sie auf diesen Link → <https://calendly.com/wolofa/foerderung>

Wir helfen Ihnen kostenfrei bei der papierlosen Antragstellung!

Lesen Sie weiter und entdecken Sie, wie auch Sie schnell und einfach von der neuen Förderinitiative der Bundesagentur für Arbeit profitieren können.

Wie geht das?

Das Qualifizierungs-Chancengesetz (QCG) im Detail

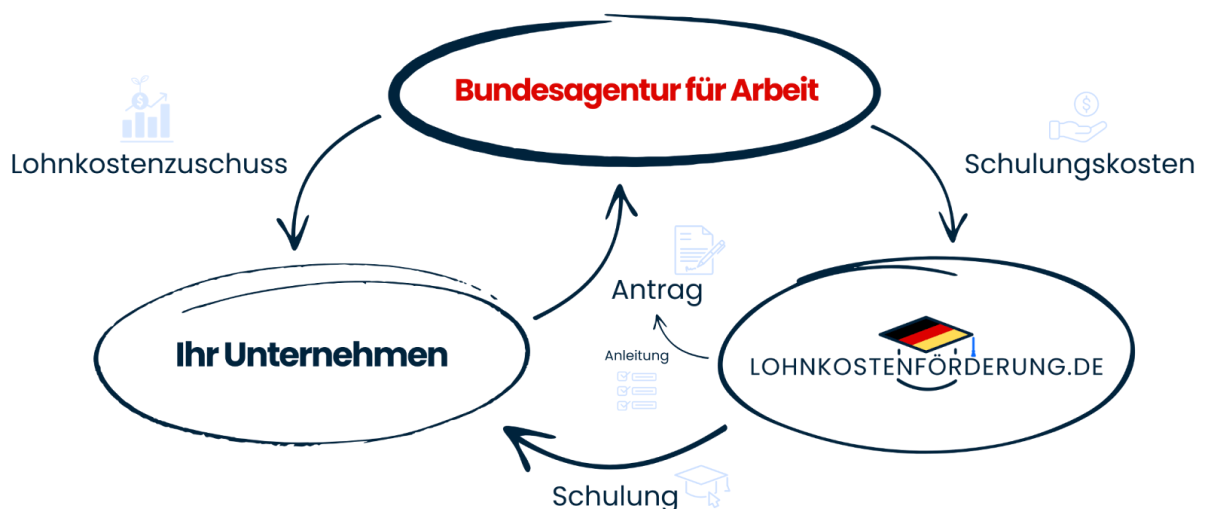
Das Qualifizierungs-Chancengesetz ist **seit dem 01.04.2024** eine gesetzliche Maßnahme der Bundesagentur für Arbeit, um Arbeitnehmer durch gezielte Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen besser auf die Anforderungen des modernen Arbeitsmarktes vorzubereiten. Insbesondere in Zeiten von Digitalisierung, Automatisierung und Strukturwandel dient es dazu, die **Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen** zu sichern, Arbeitsplätze langfristig zu erhalten und **neue Technologien sowie Vertriebskanäle** nutzbar zu machen. Dazu zählt insbesondere der Einsatz künstlicher Intelligenz, deren strategische Nutzung heute als Schlüsselfaktor für den Unternehmenserfolg gilt.

Offizieller Link der Bundesagentur für Arbeit:

<https://www.arbeitsagentur.de/k/weiterbildung-qualifizierungsoffensive>

Mit **staatlich dafür qualifizierten und finanzierten Schulungen** bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihre Mitarbeiter kostenfrei fortzubilden und eine **starke interne Online Marketing, Social Media, KI oder Vertriebskompetenz im Unternehmen** aufzubauen, während Sie parallel Lohnkosten sparen.

Die Bundesagentur für Arbeit unterstützt Ihr Unternehmen nicht nur durch die **Übernahme der gesamten Schulungskosten**, sondern fördert **zusätzlich bis zu 75% der Lohnkosten** Ihrer Mitarbeiter über 10 Monate.



Sie erhalten...

über die nächsten 10 Monate monatlich ca. **1.500€** von Ihrer Agentur für Arbeit auf Ihr Firmenkonto – für einen oder mehrere Mitarbeiter.¹ Gleichzeitig bilden Sie diese zu Online Marketing, Social Media oder KI Experten weiter und stärken so die **In-House-Kompetenz** Ihres Unternehmens.



Zeitaufwand

Ø **15.000 €**
pro Antrag

Klicken Sie auf diesen Link → <https://calendly.com/wolofa/foerderung>

Wir helfen Ihnen kostenfrei bei der papierlosen Antragstellung!

Wer ist förderfähig?

Voraussetzungen für Unternehmen und Mitarbeiter

Alle deutschen Unternehmen mit mindestens einer angestellten Teilzeit- oder Vollzeitkraft, egal ob sie mit anderen Unternehmen, Verbrauchern oder im Dienstleistungsbereich arbeiten, können die Förderung für einen oder mehrere Mitarbeiter beantragen.

Mitarbeiteranforderungen:

- Teilzeit- oder Vollzeit Arbeitsverhältnis
- Mindestens **15 Wochenstunden** Arbeitszeit
- Ausbildung oder Berufseinstieg liegt **mindestens 2 Jahre zurück**
- Deutschkenntnisse auf B2-Niveau
- Keine speziellen Vorkenntnisse notwendig
- Auch neue Mitarbeiter können für die Förderung eingestellt werden
- Mitarbeiter ab 45 Jahren sind **in der Regel immer** förderfähig

Nicht förderfähig: Minijobber oder Angestellte mit Gesellschaftsanteilen

¹ Ob Sie die Förderungen erhalten können, entscheidet Ihre Agentur für Arbeit. Sie haben keinen rechtlichen Anspruch darauf.

Warum mit uns arbeiten?

100% kostenfrei

Wir unterstützen Sie kostenfrei bei der Antragstellung, maximieren Ihre Bewilligungschancen & machen den Prozess **unkompliziert und effizient**.

Zertifizierter Partner – Vertrauen Sie unserer Erfahrung

In Zusammenarbeit mit einem **zertifizierten Bildungsträger** vereint unser Team über **22 Experten** mit jahrelanger **Praxiserfahrung**.

Von effektiven Werbekampagnen über automatisierte Kundenprozesse bis hin zur Implementierung von KI-Lösungen:

Wir begleiten Unternehmen **jeder Branche** mit messbarem Erfolg.

Unsere Mission

Unsere Mission ist es, deutsche Unternehmen zukunftssicher zu machen.

Wir stärken Ihre Wettbewerbsfähigkeit, unterstützen den Erhalt von Arbeitsplätzen und schaffen Wege, um neue Technologien und moderne Vertriebskanäle effektiv zu nutzen. Dafür stellen wir praxisorientierte und hochwertige Beratungsdienste sowie Weiterbildungsmaßnahmen **attraktiv** und kostenfrei zur Verfügung.

Mit unserer Unterstützung wurden bereits über 1200 Anträge erfolgreich und reibungslos umgesetzt. Vertrauen Sie uns, um auch Ihren Antrag **unkompliziert und effizient** abzuwickeln.

Klicken Sie auf diesen Link → <https://calendly.com/wolofa/foerderung>

Wir helfen Ihnen kostenfrei bei der papierlosen Antragstellung!

1200+
Förderanträge

>18 Mio. €
Zuschuss

Rechenbeispiel²

Wie hoch könnte Ihr Lohnkostenzuschuss ausfallen?³

Der Lohnkostenzuschuss basiert auf den Gesamtkosten des Mitarbeiters für das Unternehmen, bestehend aus **Bruttogehalt und Lohnnebenkosten**.

Gefördert werden maximal **20 Wochenstunden**. Die Förderung entspricht der Dauer der Schulung und beträgt **10 Monate**.

$$\text{Lohnkostenzuschuss} = (\text{Bruttogehalt} + \text{Lohnnebenkosten}) \times \frac{20 \text{ Stunden}}{\text{Wochenstunden}} \times 75\% \times 10 \text{ Monate}$$

Die Fördersumme ist **abhängig von der Mitarbeiteranzahl**:

Mitarbeiteranzahl	kleiner 50	50 bis 499	ab 500
Übernahme Schulungskosten	100%	50%	25%
Übernahme Schulungskosten Mitarbeiter über 45 Jahre	100%	100%	25%
Lohnkostenzuschuss	75%	50%	25%

Beispiel 1: Vollzeitmitarbeiter mit 40 Wochenstunden und 4200€ Gehalt

$$\text{Lohnkostenzuschuss} = (4200\text{€} + 800\text{€}) \times \frac{20 \text{ Stunden}}{40 \text{ Stunden}} \times 75\% \times 10 \text{ Monate}$$

= **18.750€ Lohnkostenzuschuss** + kostenlose Fortbildung

Beispiel 2: Teilzeitmitarbeiter mit 24 Wochenstunden und 2000€ Gehalt

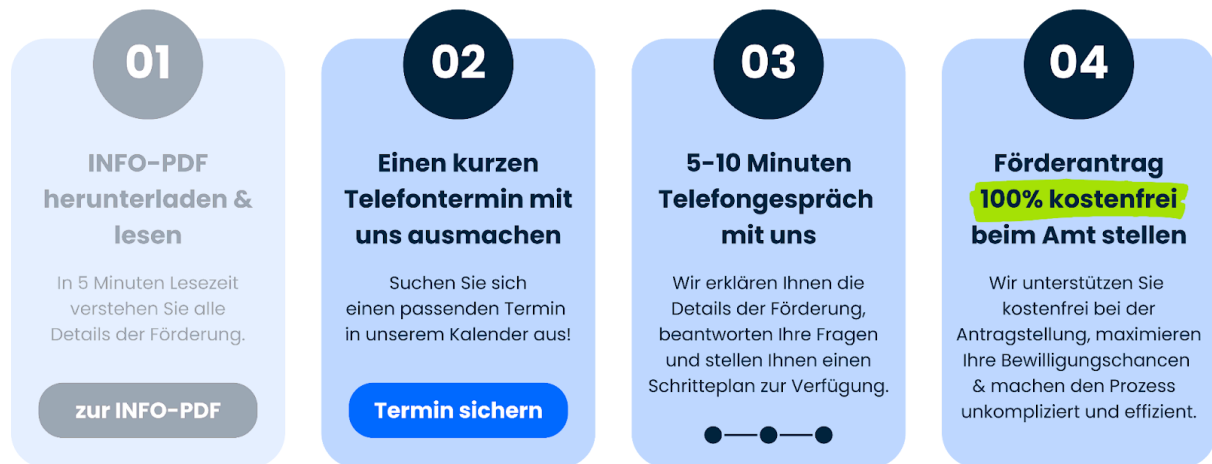
$$\text{Lohnkostenzuschuss} = (2000\text{€} + 450\text{€}) \times \frac{20 \text{ Stunden}}{24 \text{ Stunden}} \times 75\% \times 10 \text{ Monate}$$

= **15.312€ Lohnkostenzuschuss** + kostenlose Fortbildung

² Ob Sie die Förderungen erhalten können, entscheidet Ihre Agentur für Arbeit. Sie haben keinen rechtlichen Anspruch darauf.

³ Ihre Agentur für Arbeit wird Ihren Fall individuell prüfen und die Höhe Ihres Lohnkostenzuschusses entsprechend festlegen.

Ablauf der Antragsstellung



Klicken Sie auf diesen Link → <https://calendly.com/wolofa/foerderung>
Wir helfen Ihnen kostenfrei bei der papierlosen Antragstellung!

Ablauf der Schulung

Sobald der Antrag genehmigt ist, erhalten Ihre Mitarbeiter zum vereinbarten Starttermin **Zugang zu unserer Video-Lernplattform**. Die Schulung kombiniert Theorie und Praxis: Hochwertige Lernvideos machen Ihre Mitarbeiter zum Online Marketing, Social Media oder KI Experten, während unsere Spezialisten über 10 Monate **individuelle Betreuung** bieten, Fragen beantworten und bei Praxisfällen aus Ihrem Unternehmen beraten. Das Wissen wird direkt in Ihrem Unternehmen angewendet und gleichzeitig können spezifische Herausforderungen besprochen werden. Die Schulung ist **vollständig online**. Es ist keine physische Anwesenheit erforderlich. Am Ende der Schulungszeit erhält Ihr Mitarbeiter ein anerkanntes **Zertifikat**.

Durch die **flexible und digitale Struktur** der Weiterbildung können Ihre Mitarbeiter diese problemlos absolvieren und **trotzdem weiterhin ihre Aufgaben im Unternehmen erfüllen**. Sie können Ihre Mitarbeiter daher **sorgenfrei** an der Schulung teilnehmen lassen.



Lehrplan 2

Social Media Manager

Wenn Sie sich für die Schulung "Social Media Manager" entscheiden, erhält Ihr Mitarbeiter fundiertes Wissen in den Bereichen **Social Media Marketing, Content-Erstellung, Community-Management und Branding**.

Lehrplan_Social Media Manager			
Modul	Untermodule	Inhalte	Unterrichtseinheiten (UE)
Allgemeines	Allgemeines Social Media	Allgemeines Social Media	4
Allgemeines	Übersicht, Organisation & Support	Übersicht, Organisation & Support	4
Allgemeines	Ziele für Social Media Marketing	Lernziele und Erfolgskriterien	4
Social Media Masterclass	Was ist Social Media Marketing?	Was ist Social Media Marketing?	8
Social Media Masterclass	Die wichtigsten sozialen Netzwerke	Die wichtigsten sozialen Netzwerke	8
Social Media Masterclass	Trends & Entwicklungen	Trends & Entwicklungen	8
Social Media Masterclass	PPC und organisches Social Media Marketing	PPC und organisches Social Media Marketing	8
Social Media Masterclass	Erfolgreiche Fallstudien	Erfolgreiche Fallstudien	8
Social Media Masterclass	Analysetools und Berichte	Analysetools und Berichte	8
Social Media Masterclass	Integration von Social Media in Gesamtstrategie	Integration von Social Media in Gesamtstrategie	8
Positionierung im Internet	Markenaufbau	Markenaufbau	16
Positionierung im Internet	Zielgruppenanalyse	Zielgruppenanalyse	16
Positionierung im Internet	Polarisierung & Psychologische Muster	Polarisierung & Psychologische Muster	16
Content Erstellung	Tools und Techniken	Tools und Techniken	16
Content Erstellung	Zeitmanagement	Zeitmanagement	16
Content Erstellung	Best Practices	Best Practices	16
Content Erstellung	PPC-Content vs. organischer Content	PPC-Content vs. organischer Content	12
Content Erstellung	Textbeiträge	Textbeiträge	12
Content Erstellung	Bilder & Grafiken	Bilder & Grafiken	12
Content Erstellung	Short Form Videos	Short Form Videos	12
Content Erstellung	Long Form Videos	Long Form Videos	12
Content Erstellung	Content-Kalender	Content-Kalender	12
Content Erstellung	Kollaborative Tools	Kollaborative Tools	12
Content Erstellung	Rechtliche Aspekte und Urheberrecht	Rechtliche Aspekte und Urheberrecht	12
Content Marketing	Grundlagen organisches Marketing	Grundlagen organisches Marketing	8
Content Marketing	Plattformen	Plattformen	8
Content Marketing	Community Management	Community Management	8
Content Marketing	Langfristige Bindung	Langfristige Bindung	8
Content Marketing	Erfolgsmessung und KPI-Analyse	Erfolgsmessung und KPI-Analyse	8
Content Marketing	Textbasierter Content	Textbasierter Content, Twitter, Thread, etc	16
Content Marketing	Bild- und Grafik-Content	Bild- und Grafik-Content,	16
Content Marketing	Video-Content	Video-Content	16
Content Marketing	Strategie	Strategie	12
Content Marketing	Grundlagen Contentmanagement	Grundlagen Contentmanagement	12
Content Marketing	Langfristige Planung	Langfristige Planung	12
Content Marketing	Ressourcenmanagement	Ressourcenmanagement	12
Content Marketing	Notfallpläne und Krisenmanagement	Notfallpläne und Krisenmanagement	12
Branding	Grundlagen	Grundlagen	8
Branding	Theorie	Theorie	8
Branding	Praxis	Praxis	8
Branding	Markenkommunikation	Markenkommunikation	8
Branding	Markenmanagement	Markenmanagement	8
Branding	Branding-Workshops und praktische Übungen	Branding-Workshops und praktische Übungen	8
PPC	Grundlagen Social Media	Einführung	8
PPC	Meta	Meta	12
PPC	TikTok	TikTok	12
PPC	Google	Google	12
PPC	LinkedIn	LinkedIn	12
PPC	Erfolgreiche PPC-Kampagnen	Erfolgreiche PPC-Kampagnen	12
PPC	Optimierungstechniken	Optimierungstechniken	12
PPC	Budgetplanung und Verwaltung	Budgetplanung und Verwaltung	12
Videobearbeitung und Effekte	Grundlagen Videobearbeitungssoftware	Grundlagen Videobearbeitungssoftware	16
Videobearbeitung und Effekte	Anwendung von visuellen Effekten	Anwendung von visuellen Effekten	16
Livestreaming und Webinar-Erstellung	Technik und Setup	Technik und Setup	16
Livestreaming und Webinar-Erstellung	Interaktive Elemente und Zuschauerbindung	Interaktive Elemente und Zuschauerbindung	16
Bildungsträger: KCM Digital GmbH, Blücherstraße 32, 75177 Pforzheim			
Unterrichtseinheiten gesamt:			612

Lehrplan 3

KI Marketing Manager

Wenn Sie sich für die Schulung „KI Marketing Manager“ entscheiden, erhält Ihr Mitarbeiter praxisorientiertes Wissen im **Einsatz künstlicher Intelligenz** für Marketing, Kundenmanagement und Projektsteuerung sowie zur **Automatisierung von Geschäftsprozessen**.

Lehrplan_KI Marketing Manager			Inhalte	Unterrichtseinheiten (UE)
Modul	Unterrichtsinhalt			
Allgemeines	Einführung in KI: Geschichte und Evolution		Grundlagen, Schlüsselpersonen und historische Meilensteine der KI	12
Allgemeines	Grundlagen der KI: Techniken und Technologien		Überblick über Algorithmen, Machine Learning Modelle und deren Anwendungen	12
Allgemeines	Implementierung von KI-Tools in Geschäftsprozesse		Praktische Anleitung zur Integration von KI in tägliche Geschäftsabläufe	12
Digitale Transformation und KI-Strategie	Datenschutzgrundlagen mit KI		Gesetzliche Rahmenbedingungen und technische Lösungen für Datenschutz in KI-Systemen	16
	Ethik und Moral in der KI		Diskussion ethischer Fragen und moralischer Standards im Kontext von KI	16
	Entwicklung von KI-Strategien für Unternehmen		Strategieentwicklung für die Implementierung von KI in Geschäftsmodellen	16
	Change Management in der digitalen Transformation		Gestaltung des Veränderungsmanagements bei der Einführung von KI	16
Large Language Modelle	Einführung in Chat GPT, Grok, Gemini, Deepseek & Co		Übersicht und Funktionsweise großer Sprachmodelle	20
Large Language Modelle	Anwendungsfälle und Grenzen großer Sprachmodelle		Praktische Anwendungen und Limitationen der aktuellen Sprachmodelle	20
Large Language Modelle	Integration und Anpassung von Sprachmodellen in Geschäftsprozesse		Anleitung zur Eingliederung und Anpassung von LLMs	20
Large Language Modelle	Zukünftige Entwicklungen und Trends		Vorausschau auf zukünftige Innovationen und Trends in der KI-Landschaft	20
Lernen und Research	Perplexity: Messung der Sprachmodell-Leistung		Erläuterung des Konzepts Perplexity und dessen Bedeutung für die Bewertung von Modellen	20
Lernen und Research	Forschung und Entwicklung mit Chat GPT: Fallstudien		Darstellung von Forschungsprojekten und deren Ergebnisse mit Chat GPT	20
AI im Business	KI-Anwendungen in verschiedenen Geschäftsbereichen		Beispiele für den Einsatz von KI in Marketing, HR, Finanzen und mehr	36
AI im Business	ROI von KI-Investitionen messen und optimieren		Methoden zur Bewertung und Steigerung der Rentabilität von KI-Projekten	36
KI in der Buchführung	Buchführung		Buchhaltung	24
	Automatisierte Double Checks, Fehlermeldungen und Qualitätsstandards		Automatisierter Abgleich	16
Content Creation	Textgenerierung mit KI: Best Practices		Techniken und Best Practices für die Erstellung von Texten durch KI	24
Content Creation	Automatisierte Bildbearbeitung mit KI		Nutzung von KI für die Verbesserung und Automatisierung der Bildbearbeitung	24
Content Creation	KI-gestützte Videoproduktion: Techniken und Tools		Werkzeuge und Methoden für die KI-gestützte Erstellung von Videos	24
Bilderstellung	Techniken der KI-gestützten Bildgenerierung		Erörterung von Methoden zur Erzeugung von Bildern mit KI-Tools	36
Bilderstellung	Praktische Anwendungsfälle und Demos		Demonstration praktischer Anwendungsfälle für KI-generierte Bilder	36
Videoerstellung	Grundlagen der KI-gestützten Videoproduktion		Grundlegende Konzepte und Techniken für die KI-gestützte Videoproduktion	36
Videoerstellung	Erstellung professioneller Videos mit KI		Anleitungen zur professionellen Videoerstellung mit KI-Unterstützung	36
AI Ads Manager	Einsatz von KI in Werbekampagnen		Anwendung von KI zur Optimierung von Online-Werbekampagnen	36
AI Ads Manager	Optimierung und Automatisierung von Ads mit KI		Strategien zur Automatisierung und Verbesserung von Werbeanzeigen durch KI	36
KI Klone	Technologien und Methoden zur Erstellung von KI-Klonen		Überblick über Technologien zur Erstellung von digitalen Zwillingen	24
KI Klone	Rechtliche und ethische Betrachtungen		Betrachtung rechtlicher und ethischer Aspekte bei der Nutzung von KI-Klonen	24
Kundengewinnung	KI-Strategien zur Neukundengewinnung		Entwicklung und Umsetzung von KI-basierten Strategien zur Kundengewinnung	16
	Analyse und Optimierung von Kundengewinnungskampagnen		Analyse und Verbesserung von Kampagnen durch datengestützte Ansätze	16
E-Mail Marketing im KI	E-Mail Erstellung, AI Tools & AI Security		E-Mail Erstellung, AI Tools & AI Security	24
KI-basiertes Kundenmanagement	Personalisierung von Kundeninteraktionen		Techniken zur Personalisierung der Kommunikation und Interaktion mit Kunden	20
KI-basiertes Kundenmanagement	KI-gestützte CRM-Systeme: Aufbau und Nutzung		Aufbau und optimale Nutzung von CRM-Systemen unter Einsatz von KI	20
Projektmanagement	KI-Werkzeuge im Projektmanagement		Nutzung von KI-Tools zur Verbesserung des Projektmanagements	28
Projektmanagement	Fallstudien: Erfolgreiche KI-Projekte		Analyse und Diskussion von Fallbeispielen erfolgreicher KI-Projekte	24
Automatisierung von Geschäftsprozessen	Automatisierungstechniken und -tools		Übersicht über Tools und Techniken zur Automatisierung mit KI	24
Automatisierung von Geschäftsprozessen	Anwendungsbeispiele in verschiedenen Industrien		Beispiele für die erfolgreiche Implementierung von KI in verschiedenen Sektoren	24
Automatisierung von Geschäftsprozessen	Implementation und Messung der Effektivität von Automatisierungslösungen		Methoden zur Bewertung der Wirksamkeit von Automatisierungstechniken	36
Bildungsträger: KCM Digital GmbH, Blücherstraße 32, 75177 Pforzheim			Unterrichtseinheiten gesamt:	900

Lehrplan 4

Vertrieb und Kundenkommunikation

Wenn Sie sich für die Schulung „Vertrieb und Kundenkommunikation“ entscheiden, erhält Ihr Mitarbeiter vertieftes Wissen in den Bereichen **Vertrieb, Kundenkommunikation, Verkaufstechniken und professionellem Kundenmanagement.**

Lehrplan_Vertrieb und Kundenkommunikation	
Modul	Unterm modul
Rechtliche & organisatorische Grundlagen	Einführung in rechtliche Rahmenbedingungen
Rechtliche & organisatorische Grundlagen	Vertragsrecht, AGB, Gewährleistung
Rechtliche & organisatorische Grundlagen	Datenschutz & DSGVO
Rechtliche & organisatorische Grundlagen	Wettbewerbsrecht & Compliance
Rechtliche & organisatorische Grundlagen	Dokumentation & Berichtswesen
Rechtliche & organisatorische Grundlagen	Grundlagen für Prozesse
Vertriebskompetenzen & Selbstmanagement	Selbstorganisation & Zeitmanagement
Vertriebskompetenzen & Selbstmanagement	Resilienz & Motivation
Vertriebskompetenzen & Selbstmanagement	Charisma & Vertrauensaufbau
Vertriebskompetenzen & Selbstmanagement	Rapport & Sympathieaufbau
Vertriebskompetenzen & Selbstmanagement	Professionelles Auftreten & Wirkung
Vertriebskompetenzen & Selbstmanagement	Rhetorik im Vertrieb
Grundlagen Vertrieb & Kommunikation	Rolle & Aufgaben im Vertrieb
Grundlagen Vertrieb & Kommunikation	Grundlagen der Kommunikation
Grundlagen Vertrieb & Kommunikation	Gesprächsführungstechniken
Grundlagen Vertrieb & Kommunikation	Verkaufsgespräche führen
Grundlagen Vertrieb & Kommunikation	Einwandbehandlung
Grundlagen Vertrieb & Kommunikation	Menschentypen erkennen & unterteilen
Grundlagen Vertrieb & Kommunikation	Kundenpsychologie & Kaufentscheidungen
Verkaufstechniken & Verkaufsprozesse	Bedarfsanalyse & Kundenerwartungen
Verkaufstechniken & Verkaufsprozesse	Nutzenargumentation & Storytelling
Verkaufstechniken & Verkaufsprozesse	Abschluss- & Verhandlungstechniken
Verkaufstechniken & Verkaufsprozesse	After-Sales-Service & Kundenbindung
Verkaufstechniken & Verkaufsprozesse	Cross-Selling & Up-Selling
CRM & Datenmanagement	Einführung in CRM-Systeme
CRM & Datenmanagement	Kundenanlage & Datenpflege
CRM & Datenmanagement	Leadqualifizierung & Funnel Management
CRM & Datenmanagement	KPI-Tracking & Reporting
CRM & Datenmanagement	Schnittstelle Vertrieb ↔ Marketing
CRM & Datenmanagement	Automatisierung für CRM Systeme
Digitaler Vertrieb & Social Selling	Grundlagen E-Commerce & digitale Kanäle
Digitaler Vertrieb & Social Selling	Vom Offline- zum Online-Vertrieb
Digitaler Vertrieb & Social Selling	Social Selling (LinkedIn, Xing, Instagram)
Digitaler Vertrieb & Social Selling	Digitale Tools
Digitaler Vertrieb & Social Selling	Online-Kundengewinnung & Leadgenerierung
Telefon- & Außendienstvertrieb	Telefonakquise: Leitfäden & Gesprächsstrukturen
Telefon- & Außendienstvertrieb	Professionelle Kaltakquise & Terminvereinbarung
Telefon- & Außendienstvertrieb	Kundenbesuche & Messeauftritte
Telefon- & Außendienstvertrieb	Zeit- & Routenplanung
Telefon- & Außendienstvertrieb	After-Sales-Strategien
B2B-Vertrieb & Marketing	Unterschiede B2B vs. B2C
B2B-Vertrieb & Marketing	Strategisches Kundenmanagement
B2B-Vertrieb & Marketing	Angebots- & Vertragsgestaltung
B2B-Vertrieb & Marketing	Verhandlungsführung B2B
B2B-Vertrieb & Marketing	Kundenbindung & Ausbau
B2B-Vertrieb & Marketing	Zusammenarbeit Marketing & Vertrieb
B2B-Vertrieb & Marketing	Leadgenerierung über Kampagnen
B2B-Vertrieb & Marketing	Content-Marketing im Vertrieb
B2B-Vertrieb & Marketing	E-Mail-Marketing & Automatisierungen
Bildungsträger: KCM Digital GmbH, Blücherstraße 32, 75177 Pforzheim	

FAQ

Bekomme ich die Förderung wirklich?

Ja, deutsche Unternehmen haben aktuell hervorragende Chancen auf diese Förderung.

Ist der Antrag viel Papierkram?

Nein, der Antrag erfordert mit uns **nur etwa 15 Minuten Aufwand**.

Muss ich meinen Mitarbeiter komplett für die Schulung abstellen?

Dank der flexiblen und digitalen Struktur der Weiterbildung können Ihre Mitarbeiter diese problemlos absolvieren und trotzdem weiterhin ihre Aufgaben im Unternehmen erfüllen. Sie können ihre Mitarbeiter daher **sorgenfrei** an der Schulung teilnehmen lassen.

Ist das im Sinne des Staates?

Ja, die Bundesagentur für Arbeit bezeichnet dies als „Qualifizierungsoffensive“. Der Staat möchte die Digitalisierung im Onlinehandel in Deutschland fördern, weshalb dieses Programm und der entsprechende Fördertopf eingerichtet wurden.

Welche Kosten werden durch die Förderung abgedeckt?

Die Förderung deckt sowohl die gesamten Weiterbildungskosten als auch bis zu 75 % der Lohnkosten für die Mitarbeiter ab, die an der 10 Monate dauernden Schulung teilnehmen. Im Schnitt bedeutet das pro Antrag **etwa 15.000€ Lohnkostenzuschuss** und eine kostenfreie Mitarbeiterschulung für Sie.

Kann ich die Förderung auch für mehrere Mitarbeiter beantragen?

Ja, Sie können die Förderung für mehrere Mitarbeiter beantragen und auch für neu eingestellte Mitarbeiter beantragen.

Wie beantrage ich die Förderung (korrekt)?

Wir unterstützen Sie kostenfrei bei der Antragstellung, damit Sie alles korrekt erledigen, zusätzlichen Papierkram vermeiden und Ihre Chancen auf Bewilligung maximieren.

Vereinbaren Sie einen Termin, und wir starten direkt mit Ihrem Förderantrag:

<https://calendly.com/wolofa/foerderung>

Wo ist der Haken?

Wir wissen aufgrund der aktuellen politischen Lage nicht, wie lange diese Möglichkeit noch besteht. Denken Sie daran, dass diese Chance **100% kostenfrei** ist und es sich um eine Initiative handelt, deren Fördertopf bereits morgen ausgeschöpft sein könnte. Handeln Sie sofort, um diese einmalige Gelegenheit nicht zu verpassen.

Machen Sie jetzt den **ersten Schritt** zu Ihrem geförderten Erfolg!

Sind Sie bereit, Ihre Mitarbeiter weiterzubilden und von einem Lohnkostenzuschuss zu profitieren?

Wir wissen aufgrund der aktuellen politischen Lage nicht, wie lange diese Fördermöglichkeit noch besteht!

Klicken Sie auf diesen Link → <https://calendly.com/wolofa/foerderung>

Vereinbaren Sie einen **kurzen Telefontermin** mit uns!

Wir helfen Ihnen kostenfrei die Förderung zu beantragen.



Keanu Wohlfahrt
Geschäftsführer



Alexander Lorenz
Geschäftsführer

Lohnkostenförderung.de – Ihr Weg zu gefördertem Erfolg.

WoLoFa GmbH | Brunhildenstraße 8 | 85579 Neubiberg | info@lohnkostenfoerderung.de