

**Kunde:
Bildungsinteressierter**

Hemmnisse/Hürden

Filterung durch Interesse des Unternehmens
(Personalverantwortliche)

Verpackung, methodische
Aufbereitung - kostet viel
Energie

Ansprache im lebensweltlichen
Kontext kostet viel Zeit

"Übersetzungsaufwand" -
Anschluss an die jeweilige
Denke finden

es braucht nach Gruppen
differenzierte Angebote

**Feldkompetenz/
Potenzial**

Methoden aus der
aktivierenden
Bürgerbeteiligung

Zugang zu Multiplikatoren /
Türöffner

Arbeit mit Beschäftigten direkt
im Betrieb

Weiterführende Themen

Methoden differenzierter
Ansprache sammeln und
verbreiten

Was funktioniert wo gut mit
welchem Aufwand?

Was hindert Menschen, die
Beratung nicht in Anspruch zu
nehmen?