

BEI UNS ERWARTET SIE

Bildung **plus** Begegnung

- Unser Seminar- und Tagungszentrum liegt im Grünen in Herrsching am Ammersee.
- Hier finden Sie Zeit für gute Gespräche, Netzwerke und interessante Kontakte – und Zeit für sich selbst.
- Sie treffen Experten und erhalten persönliche Unterstützung und Beratung rund um die Landwirtschaft.
- Mit unserer Agrarhistorischen Bibliothek und wechselnden Ausstellungen und Veranstaltungen bieten wir Kunst und Kultur vor Ort.
- Wir verwöhnen Sie mit unserer guten Küche und bieten Möglichkeiten für Sport und Erholung.

TEILNEHMERBEITRAG

Preis für BBV-Mitglieder:	390,00 €
Preis für Nicht-Mitglieder:	450,00 €

Der Teilnehmerbeitrag umfasst die Seminargebühr, Unterlagen und Vollpension. Bei Anmeldung eines Paares erhält die zweite Person einen Nachlass.

ANMELDUNG UND SEMINARORGANISATION

Nina Giemann	08152-938 000
Susanne Jagersberger	08152-938 000

SEMINARPLANUNG

Angela Kraus	08152-938 283
--------------	---------------

Dieses Seminar wird vom Bayerischen Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten gefördert.
Themenschwerpunkt 4.8 s. Förderrichtlinien im Download-Bereich unter www.hdbl-herrsching.de



Haus der bayerischen
Landwirtschaft **Herrsching**

Rieder Straße 70 | 82211 Herrsching
Tel. 08152-938 000 | Fax 08152-938 224
info@hdbl-herrsching.de

www.hdbl-herrsching.de
www.facebook.com/hdbl-herrsching



© BBV

Eigene Strategien für Verkauf und Vermarktung entwickeln

Vertrieb im landwirtschaftlichen Umfeld

21.-22.02.2019



Haus der bayerischen
Landwirtschaft **Herrsching**

Eigene Strategien für Verkauf und Vermarktung entwickeln

Vertrieb im landwirtschaftlichen Umfeld

Seminar Nr 15219

Die traditionelle Landwirtschaft befindet sich in einem seit Jahren anhaltenden Veränderungs- und Entwicklungsprozess.

Dies gilt auch ganz besonders für die Art und Weise wie landwirtschaftliche Produkte vermarktet und vertrieben werden. Ja selbst die Art der Produkte hat sich verändert. Ferien auf dem Bauernhof, Pferdehaltung, Anteile von Nutztieren und landwirtschaftliche Dienstleistungen ergänzen und erweitern das traditionelle Angebot.

In diesem Seminar wird der Referent mit Ihnen Ihre Kompetenz im Bereich Nutzung von Vertriebskanälen, Kommunikationsgestaltung mit dem Kunden und das eigene Auftreten praxisnah und an Fallbeispielen erweitern.

Donnerstag, 21.02.2019

- 09:00 Begrüßung bei Kaffee und kleinem Frühstück im Foyer
- 09:30 Einstieg mit Vorstellung von Person, und Betrieb
- Wünsche und Anliegen zum Thema
- Falleinbringung
- 10:00 **Was ist verkaufen?**
- Fördernde und hemmende Faktoren
- Der Verkaufsprozess in seinen einzelnen Phasen und die Anforderungen an die Lieferanten
- 12:30 Mittagessen
- 13:30 **Motive – wie sie Kaufentscheidungen beeinflussen**
- und wie der Lieferant passend und zielgerichtet argumentieren kann
- 15:30 Kaffee und Kuchen
- 16:00 **Übungen zu Argumentation**
- mit Fokus auf die eingebrachten Anliegen
- 18:30 Abendessen
- 19:30 Abendprogramm (Austausch im Bierstüberl, Möglichkeit der Teilnahme am Sportprogramm)

Freitag, 22.02.2019

- 07:30 Frühstück
- 08:30 **Blick auf das eigene Unternehmen**
- Produkte, Kunden, Chancen und Risiken, SWOT-Analyse mit kollegialer Beratung
- 10:30 Kaffeepause
- 10:45 **Analyse von möglichen Marketingansätzen und Vertriebswegen**
- 12:30 Mittagessen
- 13:30 **Theorie in der Praxis**
- Konkrete Umsetzung mit Planspiel
- 15:30 **Auswertung, offene Fragen**
- Seminarbewertung und Umsetzungsvorhaben
- 16:30 Kaffee und Kuchen, danach Abreise



REFERENT

Bernhard Fuchs

Dipl.-Ing. agr.
Coach und Berater