
Bäuerliche Direktvermarktung

Wenn man hochwertige und toll schmeckende Lebensmittel aus der Landwirtschaft erzeugt, muss das nicht zwingend heißen, dass die Produkte an den Mann bzw. an die Frau gebracht werden. Sich richtig in der Öffentlichkeit, den Medien oder bei potenziellen Kunden vermarkten zu können, muss gelernt sein. In diesem Zertifikatslehrgang, der für neueinsteigende sowie für aktive Direktvermarkter/innen konzipiert wurde, erlernen Sie genau diese Marketing- und Verkaufsstrategien, sowie Ihr eigenes Auftreten zu verbessern. Zudem lernen Sie rechtliche, steuerliche und bauliche Vorschriften, die Grundlagen der Unternehmensführung sowie der Kostenrechnung und die einzuhaltende Lebensmittelhygiene kennen. Eine Ausbildung mit Expert/innen, mit deren Tipps und Tricks Sie mit Sicherheit Ihr Auftreten als direktvermarktender Betrieb um Vieles verbessern können.

Im Laufe des Lehrganges soll zudem der eigene Betrieb, der Beruf oder das zukünftige Vorhaben in den Mittelpunkt rücken und im Rahmen eines einfachen Betriebskonzeptes verfasst bzw. am Abschlusstag vorgestellt werden. Eine perfekte und äußerst lehrreiche Möglichkeit das Gelernte praktisch für den eigenen Nutzen umzusetzen. Eine Präsenzzeit von mindestens 80 Prozent wird für einen Abschluss vorausgesetzt.

Inhalt:

- Persönlichkeitsbildung
- Zeit- und Arbeitsmanagement
- Unternehmensführung
- Kostenrechnung
- Lebensmittelkennzeichnung
- Marketing (Öffentlichkeitsarbeit, Verkaufstraining, Betriebskonzept, Marketingkonzept, Produktphilosophie)
- produktspezifischer Teil (Hygiene, bauliche Vorschriften, Qualitätssicherung, Sensorik)
- Lehrausgänge
- Abschlusstag

KURSORT, KURSTERMINE und KURSBEITRÄGE werden noch bekannt gegeben!

Information

Kursdauer: 136 Einheiten

Fachbereich: Direktvermarktung

Zielgruppe: aktive und neueinsteigende Direktvermarkter/innen

Verfügbare Termine