



Kurs Verkaufen, Beraten und Pflanzenschutz



Kursteil Pflanzenschutz für Baumschule und Obstbau

2 Tage

(3. Lehrjahr, 6. Ausbildungshalbjahr, möglichst Ende Mai bis Anfang Juni, **2 Tage**)

Tag / Uhrzeit	Themen /Inhalte
1. Tag	
08:00 – 08:30	Anwesenheit, Verwaltung, Tagesablauf
08:30 – 09:30	Gute fachliche Praxis im PS - integrierter PS und weitere Grundsätze - Biologische, biotechnische, physikalisch-technische PS – Maßnahmen; Züchtung, Kulturmaßnahmen und Hygiene im Rahmen des integrierten PSch - Dokumentation von PSch-Maßnahmen: TN erhalten Formulare für ihre Unterlagen - Wirtschaftliche Schadensschwelle
09:45 – 10:45	Vorführung bzw. Ansprache biotechnischer und physikalischer PS-Maßnahmen, - mechanische Fallen, Pheromonfallen, Verwirrmethode, - Beschallung - Schnittmaßnahmen - Einsatz UV-Gerät im Gelände (Thermisch) - Mechanische Unkrautbekämpfung, Baumscheiben- und Containerauflagen- Vorstellung von Materialien
10:45 – 11:15	Durchführung von Hygienemaßnahmen, Vernebeln von Desinfektionsmittel,(auch wichtige Hintergrundinformationen zum Vernebeln mit Infoblatt werden vermittelt) Desinfektion von Töpfen und/oder Aussaatbehältnissen, Schere und Messer Auch Pflanzenpässe für virenfrees Material ansprechen
12:15 – 13:15	Praxisteil Nützlinge am Binokular, welche Nützlinge tilgen welche Schaderreger
13:15 – 14:45	Kombiaufgabe: Teil 1: - Auswahl eines PSM für eine bestimmte Fläche, Kultur und Schaderreger / Konkurrent, Beachtung der Indikation - Heraussuchen der PSM-Aufwand- und Wassermenge pro Flächeneinheit + Berechnung der Mengen für vorgesehene Fläche - Notieren von Auflagen, Einschränkungen zum Schutz von Umwelt.... - notwendiger Anwenderschutz - Sonstige Informationen zur Wirkung (Wirkungsweise) des PSM, auch auf Nützlinge z.B.

	Kombiaufgabe Teil 2: Auswahl eines Nützlings
14:45 – 15:30	Vorführen der Persönlichen Schutzausrüstung <ul style="list-style-type: none"> - Was, Wann, Wie und Wo klären - Datensicherheitsblatt ansprechen, heraussuchen eines Beispiels im Internet - Reihenfolge des Ablegens - Unterscheidung des Umgangs mit dem unverdünnten und dem anwendungsfertigen PS-Mittel
2. Tag	
08:00 – 08:15	Anwesenheit, Verwaltung, Tagesablauf
08:15 - 12:00	Arbeiten mit PS-Geräten <ul style="list-style-type: none"> - Varianten beim Druckaufbau, PS-Düsen im praktischen Einsatz und ihre Spritzbilder - Standard und Injektordüsen - Wie finde ich die richtige Düse? - Arbeiten mit der Rückenspritze - Herausfinden und/oder Berechnen der Lauf- bzw. Fahrgeschwindigkeit - Wann sind PS-Arbeiten abzurechnen - Ansetzen der PS-Brühe - Einzelarbeit mit den Rückenspritzern, Einsatz unterschiedlicher Düsen, Kennenlernen ihrer Einsatzmöglichkeiten und Begrenzungen am praktischen Beispiel
13:00 – 13:30	Nützlingsausbringung
13:30 – 13:50	Entsorgung von anwendungsfertigen PSM-Restmengen sowie unbrauchbaren PSM- Konzentraten und Verpackungen
13:50 – 14:00	Lagerung von PSM im Betrieb, Vorstellung des PSM-Schranks der LAGF
14:00 – 14:30	Zeit für weitere Fragen, Wiederholung
14:30 – 15:30	Abschlussgespräch, Abschlussfragebogen und Test

Kurs Beraten und Verkaufen für Baumschule und Obstbau



Kursteil Verkaufen und Beraten, 3 Tage

(3. Lehrjahr, 6. Ausbildungshalbjahr, möglichst Ende Mai bis Anfang Juni, hier 3 von 5 Tagen)

	Themen / Inhalte
3.Tag	
08:00 – 08:30	Kurseinführung, Vorstellung des Wochenablaufes, Ziel

Überbetriebliche Ausbildung Produktionsgartenbau an der LVGA e.V.

08:30 – 09:30	<p>Thematische Einführung in das Thema</p> <ul style="list-style-type: none">- Ausgangs- und Marktsituation- Kundenbewusstsein, Kundenbindung- Bedürfnisse und Erwartungen von Kunden- Besonderheiten grüner Produkte, Unterscheidung Innen- und Außenbereich- Zusatzprodukte- Sortimentsgestaltung- Bedeutung und Verkauf von Dienstleistungen
9:30 – 15:30	<p>Einführung in das Thema Warenpräsentation</p> <ul style="list-style-type: none">- Vermittlung von Grundlagen und Herangehensweise- Verkaufskultur, Themen, Warenträger, Warenauspreisung, Hinweisschilder bzw. Beschilderung- Unterschiede im Innen- und Außenbereich <p>Praktische Umsetzung des Themas auf dem Verkaufsgelände von Fa. Lorberg in Kleinziethen</p>
4. Tag	
08:00 – 08:15	Anwesenheit, Verwaltung, Ansprache gestriger Tag und Tagesablauf
08:15 – 11:00	<p>Vorbereitung auf das Führen von Verkaufsgesprächen (... und im Rollenspiel):</p> <ul style="list-style-type: none">- Firmenkleidung und Namensschilder- Umgangsformen und äußeres Erscheinungsbild- Persönlichkeit des Verkäufers- Bedeutung der nonverbalen Kommunikation- Fragetechniken bzw. Kundenansprache <p>- Verkaufsförderung und Verkaufskiller</p> <ul style="list-style-type: none">- Preisargumentation- Phasen des Verkaufs- und Beratungsgesprächs- Situation: Kundenwunsch kann nicht erfüllt werden- Herausfinden der Kundenzufriedenheit
11:00 – 15:30	<p>Führen der Verkaufsgespräche:</p> <ul style="list-style-type: none">- Gruppe und Ausbilder verfolgen die Gespräche, beobachten Gestik und Mimik, notieren Formulierungen, Eindrücke- Analysieren der Gespräche, Aufzeigen von Alternativen für Formulierungen, Was geht evtl. gar nicht, Wie kommt das Gesagte beim Kunden an, Lesen zwischen den Zeilen- Einarbeitung von fachlichen Inhalten wie Pflanzenverwendung, Arbeiten mit Baumschulkatalogen

Überbetriebliche Ausbildung Produktionsgartenbau an der LVGA e.V.

5.Tag	
08:00 – 08:15	Anwesenheit/Verwaltung, Tagesablauf
08:15 – 14:00	<p>Ablauf eines Verkaufs- und Beratungsgespräches am Telefon</p> <ul style="list-style-type: none">- Unterschiede, Regeln und Verhaltensweisen, besondere Bedeutung der Sprache <p>Durchführung der Gespräche wie am Vortag, hier simuliert am Telefon</p> <p>Zusätzlich:</p> <ul style="list-style-type: none">- Einarbeitung des Themas unliebsame Kunden- wie mit ihnen umgehen, was nervt die TN persönlich- Strategien zum Umgang mit diesen Kunden- Einarbeitung von Reklamationen:<ul style="list-style-type: none">- Verhalten und Spielregeln- gerechtfertigte und ungerechtfertigte Reklamationen,- Suche nach Lösungswegen
14:00 – 15:30	Abschlussgespräch und Test