



Kurs Verkaufen und Beraten für Friedhofsgärtnerei,
Gemüsebau, Staudengärtnerei und Zierpflanzenanbau
(3. Lehrjahr, 5. Ausbildungshalbjahr, 5 Tage)

Tag	Themen / Inhalte
Montag	
08:00-08:30	Kurseinführung, Vorstellung des Wochenablaufes, Ziel,
08:30-10:00	Thematische Einführung in das Thema Praxisbezug <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
10:00-12:00	Waren- und Produktwissen des Verkäufers, <ul style="list-style-type: none">- Wie kann es erlangt werden, Aneignungsstrategien und praktische Übung mit Pflanzen- und Produktbeispielen Hilfestellung durch Verwendung eines Arbeitsblattes
13:00-15:30	Warenpräsentation <ul style="list-style-type: none">- Vermittlung von Grundlagen und Herangehensweise- Verkaufskultur, Themen, Warenträger, Warenauspreisung, Hinweisschilder bzw. Beschilderung- Unterschiede im Innen- und Außenbereich sowie Schaufenster- Besprechung Fragebogen als Vorbereitung zur Exkursion zu Kölle, anschließend Durchführung der Exkursion mit anschließender schriftlicher Beantwortung der Fragen durch TN und anschließender Auswertung
Dienstag	
08:00-08:15	Anwesenheit, Verwaltung, Ansprache gestriger Tag und Tagesablauf
08:15-12:00	Gestaltungsgrundsätze für einfache Blumensträuße unter Berücksichtigung der Farbenlehre mit anschließender Straußfertigung, Erlernen der Bindetechnik
13:00-14:15	Eingehende Erläuterung von Hydropflanzenkulturen <ul style="list-style-type: none">- Herausstellung des Unterschiedes zu Kultur in Seramis- Anwendungsgebiet- Wasserverwendung- Anzuchtphase der Pflanzen- Kulturtöpfe und ihre Größen- Blähton, Eigenschaften und Qualitäten- Wasserstandsanzeiger- Nährlösungen, Düngerohre und abschließende Betrachtungen
14:15-15:30	Einführung in die Gefäßbepflanzung <ul style="list-style-type: none">- Innen- und Außenbereich mit dazu gehörigen Fragestellungen und Schlussfolgerungen

Überbetriebliche Ausbildung Produktionsgartenbau an der LVGA e.V.

	<ul style="list-style-type: none"> - Technische Gesichtspunkte zum Erstellen von Pflanzgefäßen - Gestaltungsarten und Beispiele für Gestaltungen - Kalkulation der Gefäßbepflanzung <p>Beginn praktische Durchführung</p>
Mittwoch	
08:00-08:15	Anwesenheit, Verwaltung, Ansprache gestriger Tag und Tagesablauf
08:15-11:00	Praktische Durchführung der Gefäßbepflanzungen mit Wiederholungen zur Festigung mit anschließender Auswertung und Kalkulation der angefertigten Schalen
11:00–12:00	Einpacken, Verpacken von Pflanzschalen und Pflanzgefäßen, Sträußen.....
13:00-15:30	Gestalten einer Warenpräsentation mit den angefertigten Werkstücken sowie weiterer Pflanzen und Dekorationsartikel im Seminarraum/Verkaufsbereich des Lehrgewächshauses
Donnerstag	
08:00-08:15	Anwesenheit, Verwaltung, Ansprache gestriger Tag und Tagesablauf
08.15-09:30	Kalkulation einer Pflanzung mit Bodenbearbeitung und Grunddüngung
09:30-12:00	<p>Führen der Verkaufsgespräche: Durch den Kunden (Ausbilder, Mitarbeiter aus Betrieben oder der LAGF) werden unterschiedliche Situationen auf die „Bühne“ gebracht</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gruppe und AB verfolgen die Gespräche, beobachten Gestik und Mimik, notieren Formulierungen, Eindrücke - Analysieren der Gespräche, Aufzeigen von alternativen Formulierungen, was geht gar nicht, wie kommt das Verkaufsgeschehen beim Kunden an (Wie stelle ich die Kundenzufriedenheit fest?), Einarbeitung unterschiedlichster Situationen wie z. B. der Kundenwunsch kann nicht erfüllt werden, unterschiedliche Preisvorstellungen, - auftretende fachliche Fragen wie z.B. Kulturführung, Pflegeansprüche, Standortansprüche erläutern und beantworten
Freitag	
08:00-08:15	Anwesenheit, Verwaltung, Ansprache gestriger Tag und Tagesablauf
08:15-09:00	<p>Ablauf von Verkaufs- und Beratungsgesprächen am Telefon</p> <ul style="list-style-type: none"> - Unterschiede, Regeln und Verhaltensweisen, - Besondere Bedeutung der Sprache
09:00-11:30	- Durchführung der Gespräche
11:30-12:00	Rückbau der Warenpräsentation
13:00-14:00	<p>Unliebsame Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> - wie mit ihnen umgehen, was nervt die TN persönlich - Strategien im Umgang mit diesen Kunden <p>Reklamationen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verhalten und Spielregeln - gerechtfertigte und ungerechtfertigte Reklamationen, - Suche nach Lösungswegen
14:00-15:00	Abschlussgespräch und Test