

Regional. Direkt. Erfolgreich.

Diese Ausbildung richtet sich an alle aktiven Direktvermarktenden und jene, die in die Direktvermarktung einsteigen wollen. In 144 Unterrichtseinheiten lernen Sie in einem optimal auf Sie abgestimmten Ausbildungsprogramm alles Wissenswerte rund um die Direktvermarktung und die neuen Trends kennen und umsetzen.

Lehrgangsaufbau:

- Modul I: Persönlichkeitsbildung, Zeit- und Arbeitsmanagement
- Modul II: Unternehmensführung (Produktpreiskalkulation, Rechtliches, ...)
- Modul III: Marketing (Öffentlichkeitsarbeit, Verkaufstraining, Erstellung von einfachen Werbemitteln, Marketingkonzept)
- Modul IV: Produktspezifischer Teil (Hygiene, Etikettierung/Was muss aufs Etikett, Qualitätssicherung, Sensorik, Ernährungsbezogene Argumentation)
 - Exkursion

Als Ergänzung zu diesem Seminar empfehlen wir folgende LK-Beratung: [Direktvermarktung - Einstieg](#)

Änderungen vorbehalten.

Information

Verfügbare Termine

Kursdauer: 144 Einheiten

Kursbeitra 2.580,00 €

g: Kursbeitrag
ohne
Förderung
600,00 €
Kursbeitrag
gefördert

Fachbereic Direktvermarkt

h: ung

Zielgruppe: Bäuerinnen,
Direktvermarkt
er:innen,
Interessierte

Anrechnun 4 Stunde(n)

g: für
Agrarpädagogi
k
