

Girell Naturkost

Qualifizierungsprogramm 2007



In Zusammenarbeit mit

Perspektiven

Prozept

Unternehmensberatung & Coaching

Grell

Naturkost

Liebe Grell-Naturkost Kunden,

der Bezug unseres neuen Bürogebäudes macht es möglich, dass wir erstmalig Seminare in unseren eigenen Räumen anbieten können. So haben Sie die Möglichkeit, neben der Fortbildung unser betriebsames Gelände zu erleben und einen Plausch mit unseren Mitarbeitern zu halten.

Der Naturkosthandel unterliegt zurzeit einem starken Wandel. Wir tragen dem Rechnung und bieten unter anderem eine Reihe von Inhaberseminaren zu den Themen Marketing und Profilierung an. Für die Mitarbeiter wird

es neben den Warenkundes Schulungen verschiedene Verkaufstrainings geben.

Aufgrund der guten Resonanz im Jahr 2006 werden dieses Mal zwei Exkursionen angeboten. Eine Fahrt führt uns zur Molkerei Söbbeke ins Münsterland. Bei der zweiten Tour werden wir die Firmen Lebensbaum und Allos besuchen.

Alles in allem haben wir wieder ein umfangreiches und vielfältiges Programm zusammengestellt.

Viel Spaß beim Stöbern!



Ihr
Reiner Broitzmann

Aus Lesbarkeitsgründen haben wir auf den folgenden Seiten die männliche Form verwandt. Angesprochen sind natürlich alle Menschen.

C.F. Grell Nachf. Naturkost GmbH & Co. KG

Feldstraße 3b

Tel: 04191. 95 03-19

24568 Kaltenkirchen

Fax: 04191. 95 03-90

www.grell.de

info@grell.de

Liebe Seminarinteressierte,

der Markt mit ökologischen Produkten erlebt momentan eine dynamische Entwicklung. Gut ausgebildetes Personal mit hoher Beratungskompetenz ist ein Trumpf im Naturkostbereich, den viele Mitbewerber nicht ausspielen können.

Unter diesem Gesichtspunkt haben wir als Beratungs-, Projekt- und Qualifizierungsunternehmen in Abstimmung mit Grell-Naturkost für Sie einen interessanten Mix aus Fachseminaren, Betriebsführungen und Herstellerseminaren zusammengestellt.

Wie gewohnt erfolgt die Organisation und Abstimmung der Seminare wieder komplett von der ProZept GbR.

Bei inhaltlichen und organisatorischen Fragen wenden Sie sich jederzeit gerne an die ProZept GbR. Unser Ziel ist Ihre höchstmögliche Zufriedenheit.

Wir bitten Sie, uns die Anmeldungen frühzeitig zukommen zu lassen, damit wir eine reibungslose Planung garantieren können.



Ihre
Anja Behrmann



Ihr
Eduard Hüasers

Jahresübersicht der Qualifizierungsseminare 2007

Seminar Nr.	Monat	Datum	Thema	Region	Seite
01	Januar	22.01.07	Warenpräsentation	Kaltenkirchen	06
02	Februar	07.02.07	Naturkosmetik Santaverde	Kaltenkirchen	07
03		28.02.07	Warenwirtschaftssystem BioOffice I	VHS-Norderstedt	08
04	März	05.-07.03.07	Frei verkäufliche Arzneimittel (mit anschl. Prüfung)	Ferienhof Möller	09
05		21.03.07	Profilierung des Naturkosthandels	Kaltenkirchen	10
06	April	16.04.07	Warenkunde Wasch- und Reinigungsmittel	Kaltenkirchen	11
07		25.04.07	Grundlagen des ökologischen Anbaus	Gut Wulsdorf	12
08	Mai	09.05.07	Tiefkühlkost	Kaltenkirchen	13
09		23.05.07	Betriebsbesichtigung bei der Molkerei Söbbeke	Münster	14
10	Juni	06.06.07	Gemüse – knackige Frische und bunte Vielfalt	Holzdorf	15
11		13.06.07	Marketing und PR im Bio-Bereich	Kaltenkirchen	16

C.F. Grell Nachf. Naturkost GmbH & Co. KG

Feldstraße 3b

24568 Kaltenkirchen

www.grell.de

Tel: 04191. 95 03-19

Fax: 04191. 95 03-90

info@grell.de

Jahresübersicht der Qualifizierungsseminare 2007

Seminar Nr.	Monat	Datum	Thema	Region	Seite
12	Juni	20.06.07	Einblicke in die Firmen Lebensbaum und Allos	Diepholz	17
13		27.06.07	Aktiv mit Zahlen umgehen	Kaltenkirchen	18
14	Juli	04.07.07	Brot – das älteste Grundnahrungsmittel der Welt	Kaltenkirchen	19
15	August	29.08.07	Alles Käse oder was?	Kaltenkirchen	20
16	September	05.09.07	Verkaufstraining	Kaltenkirchen	21
17		19.09.07	Das Warenwirtschaftssystem Bio-Office II	VHS - Norderstedt	08
18		26.09.07	Naturkosmetik – Grundlagen I	Kiel	22
19	Oktober	10.10.07	Saftig, fruchtig, lecker – einfach Obst!	Jork / Hamburg	23
20		31.10.07	Naturkosmetik – Grundlagen II	Kiel	22
21	November	07.11.07	Der Wein, der soll es sein!	Kaltenkirchen	24
22		14.11.07	Führung und Zusammenarbeit	Kaltenkirchen	25

Die Abwicklung der Seminare läuft über unseren Bildungspartner:

ProZept GbR
Heiligengeiststr. 10
Tel: 0441. 77 910-0
www.prozept-gbr.de

Eduard Hüasers, Anja Behrmann
26121 Oldenburg
Fax: 0441. 77 910-39
info@prozept-gbr.de



Seminar Nr.: 01

Warenpräsentation

Pralle, farbenfrohe Regale – wer bekommt da nicht Lust einzukaufen?

Spielen Sie mit Farben, Formen und Anordnungen der Produkte, um Ihre individuelle Ladenatmosphäre zu gestalten!

Kaufentscheidungen sind auch "Lustentscheidungen"!

Bei der Gestaltung gilt es, die besonderen Anforderungen der einzelnen Warengruppen, die Transportwege und die gewünschte Atmosphäre zu berücksichtigen.

Eine Mischung aus kreativer Gestaltung und Fachwissen macht die persönliche Note in Ihrem Laden aus.

- Kurz gefasst** :
- : Kundensicht?!
 - : Ladenatmosphäre, Kundenleitsystem
 - : Wareneingang, Warenpflege
 - : Besonderheiten der Produkte
 - : Verkaufsförderaktionen
 - : Arbeitsleitfaden, Checklisten Präsentation

Datum, Ort : 22.01.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)

Referent : Eduard Hüasers (ProZept GbR)

Zeit : 10.00 – 17.30 Uhr

Kosten : 99 EUR

Seminar Nr. : 01



Für Schönheit und Wohlbefinden: Naturkosmetik

Nur die hohe biologische Qualität der Inhaltsstoffe entscheidet über die Wirksamkeit und Verträglichkeit eines Produktes für die Haut und den gesamten Organismus. Deshalb verwendet Santa Verde nur selbst erzeugten Aloe-Vera-Saft, kombiniert mit den

hochwertigsten und frischesten Rohstoffen aus der Pflanzenwelt. Santa Verde setzt alle Substanzen so Natur belassen und ganzheitlich wie möglich in seinen Produkten ein und konzentriert sich ausschließlich auf das, was wirkt.

- Kurz gefasst** :
- Kosmetika und ihre Wirkung
 - : Die besondere Qualität von Naturkosmetik
 - : Die Eigenschaften von Aloe-Vera
 - : Wirkungsvolle Präsentation
 - : Überzeugende Beratung
 - : Tipps zur Sortimentspflege

Datum, Ort : 07.02.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referentin : Sabine Beer (Santaverde)
Zeit : 16.30 – 20.30 Uhr
Kosten : 10 EUR
Seminar Nr. : 02



Das Warenwirtschaftssystem BioOffice: Grund- und Aufbaukurs

Mit dem Warenwirtschaftssystem Bio-Office können Sie Ihren Warenstrom modern organisieren. Die mobile Bestellerfassung, die Bestellung aus dem System direkt zu Ihrem Großhandel und der Wegfall der Preisetikettierung macht Ihr gesamtes Bestellwesen effektiver. Die Zusammenfassung von Arbeitsschritten und die Übersichtlichkeit sorgen für eine erhebliche Zeitersparnis. BioOffice wird seit Jahren erfolgreich in Naturkostläden und Reformhäusern angewandt.

Die Erfahrungen fließen als ständige Verbesserungen in die Anwendungen ein.

Im Grund- und/oder Aufbaukurs lernen Sie die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten des BioOffice-Warenwirtschaftssystems anhand von Praxisbeispielen kennen und anwenden.

Grundkurs kurz gefasst:

- : Was steckt hinter dem System?
Aufbau und Anwendung
- : Wie arbeitet man mit dem System?
Täglicher Umgang mit BioOffice
- : Für die Praxis: einfache Auswertungen

Aufbaukurs kurz gefasst:

- : Berichtswesen und Auswertungen
- : Inventuren
- : Datenbankbereinigung
- : Neuheiten
- : Individuelle Problembehandlung

Datum, Ort : 28.02.07 + 19.09.07, Norderstedt VHS

Referent : Dirk Frank (Mernik EDV)

Zeit : jeweils 10.00 – 17.30 Uhr

Kosten : 99 EUR (je Seminar)

Seminar Nr. : 03 und 17



Frei verkäufliche Arzneimittel

Endlich ist auch bei uns die Palette frei verkäuflicher Arzneimittel erweitert worden! Damit verbunden ist ein erhöhter und personenbezogener Beratungsbedarf auf diesem Spezialgebiet.

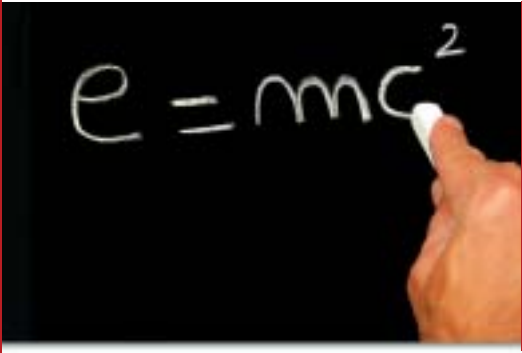
Der Einzelhandel mit frei verkäuflichen Arzneimitteln außerhalb von Apotheken darf nur betrieben werden, wenn der Unternehmer oder eine von ihm beauftragte

Person die erforderliche Sachkenntnis besitzt. In diesem dreitägigen Seminar erhalten Sie die Möglichkeit, die nötige Sachkenntnis zu erwerben.

Sie werden auf die Prüfung für den Sachkundenachweis vorbereitet und legen am Nachmittag des dritten Tages im Seminarraum eine IHK-Prüfung ab.

- Kurz gefasst** : Das Arzneimittelgesetz
: Freiverkäufliche Drogen, ihre Wirkstoffe und Anwendungen
: Prüfungsvorbereitung für den Sachkundenachweis

Datum, Ort	: 05. - 07.03.07, Lentförden (Ferienhof Möller)
Referent	: Herr Landau (S-C-D Düsseldorf)
Zeit	: jeweils 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten	: 286 EUR plus Prüfungsgebühr
Seminar Nr.	: 04



Profilierung – wie sieht mein Fachhandelsprofil aus?

Naturkostfachgeschäfte zählen innerhalb des Lebensmitteleinzelhandels zur Gruppe der Erfolgreichen.

Um den Bio-Boom in Ihrem Laden langfristig zu etablieren, ist Profilierung eine aktive, strategische Zukunftsgestaltung.

Dazu gehört die genaue Kenntnis der Zielgruppe genauso wie die Auswirkungen aktueller Trends auf den eigenen Laden.

- Kurz gefasst** :
- Was macht mein Geschäft unverwechselbar?
Stichworte Sortimentsgestaltung, Personal, Service, Standort
 - : Was sind unsere Stärken?
 - : Was sind die Stärken der Konkurrenz?
 - : Wie gestalten wir die Kommunikation zu den Kunden?
Stichworte: Schaufenster, Werbung, Geschäftsinnenraum, Ansprache der Kunden

Datum, Ort : 21.03.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referentin : Elisabeth Avakian-Reuter (Institut Equalita)
Zeit : 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten : 125 EUR
Seminar Nr. : 05



Wasch- und Reinigungsmittel von SODASAN

Die Produkte von SODASAN erfüllen heute die Wünsche anspruchsvoller Menschen. Sie sind bequem anzuwenden, effektiv und ergiebig in der Reinigungsleistung und schonen Ressourcen und Gewässer.

In diesem Seminar wird ein Vertreter von SODASAN über deren Inhaltsstoffe und deren Wirkungen ausführlich berichten. Die häufigsten Kundenfragen sowie die Philosophie von SODASAN sind weitere Bestandteile.

- Kurz gefasst** :
- Inhaltsstoffe von Wasch- und Reinigungsmittel
 - : Wirkung von Wasch- und Reinigungsmitteln
 - : Umweltbewusstes Waschen heute
 - : Antworten auf häufige Kundenfragen

Datum, Ort	: 16.04.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referent	: Herr Hack (SODASAN)
Zeit	: 16.30 – 20.30 Uhr
Kosten	: 10 EUR
Seminar Nr.	: 06



Seminar Nr.: 07

Grundlagen der ökologischen Landwirtschaft

Was ist der Unterschied zwischen ökologisch und biologisch? Gibt es überhaupt einen Unterschied? Egal ob Neueinsteiger oder Alter Hase: lassen Sie sich noch einmal von der Grundidee der ökologischen Landwirtschaft fesseln und begeistern! Sie entspringt einem ganzheitlichen Weltbild, dessen

Vision ein achtsames Miteinander von Mensch und Natur ist.

Mit tiefer gehenden Informationen zu den Zusammenhängen und dem Alltag in der ökologischen Landwirtschaft sind Sie gut gewappnet für Kundenfragen und Verkaufsgespräche.

- Kurz gefasst** :
- Was ist das Charakteristische der ökologischen Landwirtschaft?
 - Welche Auswirkungen auf die Produkte hat sie?
 - Vorteile und Zusatznutzen von ökologisch erzeugten Produkten
 - Preise der ökologisch erzeugten Produkte

Datum, Ort : 25.04.07, Ahrensburg (Gut Wulsdorf und Haus der Natur)
Referenten : Georg Lutz (Gut Wulsdorf), Eduard Hüasers (ProZept GbR)
Zeit : 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten : 99 EUR
Seminar Nr. : 07



Tiefkühlkost von der Demeter-Felderzeugnisse GmbH

Das Liefersortiment von Demeter-Felderzeugnisse GmbH umfasst mehr als 200 Bio-Produkte - von feldfrischen Möhren bis zu tiefgekühlten Demeter-Fritten.

Die Aufzucht der Feldfrüchte erfolgt entsprechend dem biologischen Rhythmus der jeweiligen Pflanze. Die Früchte enthalten ein Höchstmaß an natürlicher Vital- und Lebenskraft. So erzeugte, natürlich

gewachsene Nahrungsmittel wirken aufbauend und stärkend, was insbesondere Säuglingen und Kleinkindern zugute kommt.

In diesem Halbtagesseminar lernen Sie die Unterschiede zwischen ökologischer und konventioneller Tiefkühlware und die Bedeutung von TK-Ware im Biofachhandel kennen. Weiter besteht die Möglichkeit, in einer Übung selbst Produkte vorzustellen.

- Kurz gefasst** :
- : 100% ökologische Zutaten
 - : Produktgruppen
 - : Erhalt von Vitaminen und Mineralstoffen
 - : Gesundes, schnell zubereitetes Essen
 - : Hohe Lagerdauer ohne Qualitätsverlust

Datum, Ort	: 09.05.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referent	: Herr Camuzano (Demeter Felderzeugnisse)
Zeit	: 16.30 – 20.30 Uhr
Kosten	: 10 EUR
Seminar Nr.	: o8



Betriebsbesichtigung bei der Molkerei Söbbeke

Die Vielfalt der Molkereiprodukte

Die Molkerei Söbbeke liegt inmitten der grünen Parklandschaft des Münsterlandes. Sie fing 1988 an, Milch aus ökologischem Anbau zu vermarkten. Heute wird sie von Bauern aus ganz Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen beliefert, die nach den Richtlinien der Verbände Bioland, demeter und Naturland wirtschaften.

Molkereiprodukte gehören mit zu den Grundnahrungsmitteln und sind daher ein Muss für jeden Natur-

kosteinzelhandel. Ihre Verarbeitung und Vermarktung erfordert die Einhaltung höchster Qualitätsstandards. In einer Präsentation und einer anschließenden Betriebsbesichtigung erfahren Sie, wie die Firma Söbbeke die hohen Hygienestandards einhält und wie Sie diese an Ihre Kunden weiter geben können. Sie lernen die Produktvielfalt und ihre Anwendungsmöglichkeiten kennen.

- Kurz gefasst** :
- Das spezielle Qualitätsmanagement bei Söbbeke
 - Die Vielfalt der Produkte und Besonderheiten
 - Häufige Kundenfragen
 - und nicht zuletzt: Verkostung der leckeren Produkte!

Datum, Ort	: 23.05.07, Gronau (Molkerei Söbbeke) (Gemeinsame Bustour ab Kaltenkirchen)
Referenten	: Herr Frericks (Molkerei Söbbeke), Reiner Broitzmann (Grell Naturkost)
Zeit	: ca. 9.00 – 20.00 Uhr
Kosten	: 25 EUR
Seminar Nr.	: 09



Gemüse – knackige Frische und bunte Vielfalt

Frisch geerntet und naturbelassen schmeckt Gemüse am allerbesten. Der ökologische Gemüseanbau praktiziert eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft und kurze Wege sowie den Verzicht auf chemische Behandlungsmittel und Gentechnik. Das schmeckt und sieht man!

Damit Sie diese hohe Qualität an Ihre Kunden weitergeben können, gilt es, die Charaktere der Gemüsesorten zu kennen.

Lassen Sie sich inspirieren vom Wissen um die Pflanzenfamilien und Warengruppen, um auch Ihre Kunden von der Vielfalt zu begeistern! Erweitern Sie Ihre Kenntnisse um die speziellen Eigenarten und Verwendungsmöglichkeiten der Gemüsesorten! Tipps und Übungen zur Präsentation, Lagerung und Warenkontrolle runden Ihre Erfahrungen aus der Praxis ab.

- Kurz gefasst** :
- : Hauptmerkmale des ökologischen Gemüseanbaus
 - : Kontrollierte Qualität im Gemüsebau
 - : Die Bedeutung des Saisonkalenders
 - : Pflanzenfamilien, Warengruppen
 - : Attraktive Präsentation und was man dabei berücksichtigen muss
 - : Kostensparende Lagerung und Warenkontrolle

Datum, Ort : 06.06.07, Holzdorf
(Gemüseگزاری Großholz und Seminarhaus Samin)

Referenten : Gerd Boll (Gemüseگزاری Großholz), Eduard Hüsers (ProZept GbR)

Zeit : 10.00 – 17.30 Uhr

Kosten : 99 EUR

Seminar Nr. : 10



Seminar Nr.: 11

Tue Gutes und rede darüber!

– Marketing und Public Relations für den Naturkostsektor –

Sie wollen Ihr Naturkostfachgeschäft, Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen in die Öffentlichkeit tragen? Sie wollen die Themen „Ökologischer Landbau“, „Bio-Produkte“ und die „Kunst des Essens und Genießens“ in den Brennpunkt des öffentlichen Interesses bringen? Stellen Sie Ihr Licht nicht unter den Scheffel!

Das Seminar hilft Ihnen, Ihre unternehmerischen Ziele durch gut gemachtes Marketing und Public-Relations (PR) zu erreichen. Aufbauend auf den Grundlagen von Marketing und Public-Relations wird an diesem Tag ein Konzept für den eigenen Betrieb geplant und verfasst.

- Kurz gefasst** :
- : Was sind Marketing und Public-Relations?
 - : Was können Marketing und PR?
 - : Wer betreibt sie?
 - : Wie werden sie geplant?
 - : Wie werden sie organisiert?

Datum, Ort : 13.06.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referentin : Anne Rehme-Schlüter (Ars Vivendi)
Zeit : 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten : 99 EUR
Seminar Nr. : 11



Betriebsbesichtigungen bei Lebensbaum und Allos

LEBENSBAUM – Kräuter für alle Lebenslagen

Das Unternehmen wurde in den Anfangszeiten der Naturkostbranche vor über 25 Jahren von dem Geschäftsführer Ulrich Walter gegründet und hat seinen Sitz im niedersächsischen Diepholz. Das LEBENSBAUM-Sortiment umfasst über 300 Produkte in den Bereichen Kaffee, Tee, Kräuter und Gewürze für den Naturkosthandel.

Allos – Naturkost für Genießer

Die Firma Allos ist einer der führenden Bio-Hersteller und Pionier in der Naturkostbranche. Seit über 30 Jahren stellt Allos gesunde Spezialitäten aus hochwertigen Bio-Zutaten her: Honig und Honigspezialitäten, fruchtige und pikante Brotaufstriche, Gebäck und Riegel, sowie die beliebten Allos Amaranth-Müslis, die vor über 20 Jahren als Innovation mit dem "Wunderkorn der Inkas" den Markt erobert haben und mittlerweile Kultcharakter besitzen.

- Kurz gefasst** :
- : Vorstellung der Firmenphilosophie und Produktvielfalt
 - : Das Besondere der Produkte
 - : Produktförderung
 - : Führung durch die Produktionsstätten:
Lagerung und Verarbeitung der Rohstoffe
 - : Verkostung

Datum, Ort	: 20.06.07, Diepholz (Drebber) (Gemeinsame Bustour ab Kaltenkirchen)
Referenten	: Frau Stukenborg (Lebensbaum), Herr Quednau (Allos)
Zeit	: ca. 7.00 – 20.00 Uhr
Kosten	: 25 EUR
Seminar Nr.	: 12



Aktiv mit Zahlen umgehen

Gefühlter Umsatz ??? geschätzter Umsatz ???
geplanter Umsatz ??? IST-Umsatz ??? - die Abweichungen können spannend sein oder zu Spannungen führen. Noch interessanter wird es mit Roherträgen und Leistungskennziffern, die eine Beurteilung von Ertragskraft und Arbeitsproduktivität erlauben. Der Naturkosthandel hat inzwischen keine Zahlengeheimnisse mehr, sondern harte Betriebsvergleiche.

Dennoch müssen die "richtigen" Schlüsse aus den Zahlen gezogen werden. Vom Suchen der Konten in der BWA über die Berechnung von Kennzahlen bis hin zur Erarbeitung einer Maßnahme zeigt Ihnen dieses Seminar den Weg der aktiven kaufmännischen Steuerung Ihres Geschäftes. Erfolg folgt!

- Kurz gefasst** :
- : BWA's lesen können
 - : Umgang mit Leistungskennziffern
 - : Lesen von Betriebsvergleichen und Ableitung der relevanten Information für das eigene Unternehmen
 - : Entwicklung von kaufmännischen Strategien
 - : Grundlagen Controlling

Datum, Ort : 27.06.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referenten : Horst Hartmann (wob-Hartmann), Anja Behrmann (ProZept GbR)
Zeit : 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten : 99 EUR
Seminar Nr. : 13



Zeit für Geschmack – Brotaromen und sensorische Wahrnehmung

Brot zeichnet sich durch seine aromatische Vielfalt und Individualität aus.

In diesem Seminar lernen Sie die Geschmacksprofile unterschiedlicher Brotsorten und deren Entstehung kennen.

Des Weiteren werden Ihnen Möglichkeiten aufgezeigt, wie das Argumentationsspektrum beim Brotverkauf durch eine aromatisch profilierte Ansprache erweitert werden kann.

- Kurz gefasst** :
- : Getreidesorten als Grundlage für die Geschmacksvielfalt von Brot
 - : Sensorische Prüfung
 - : Sensorische Eindrücke beim Brotverkauf nutzen
 - : Backverfahren und Backvorgänge in einer Großbäckerei

Datum, Ort : 04.07.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referentin : Frau Bremer (Steinofenbäckerei)
Zeit : 16.30 – 20.00 Uhr
Kosten : 10 EUR
Seminar Nr. : 14



Käse lebt – Käseverkauf lebendig gestalten

Käse in seiner großen Vielfalt kann das Frische-Image Ihres Geschäftes entscheidend heben!

Unterschiedliche Herkünfte und Herstellungsverfahren machen jede Käsesorte zu einem Unikat. Wer sich gut auskennt und fachgerecht berät, kann die Käsetheke zu einem wichtigen Magnet im Unternehmen machen! Die Käsetheke ist eine Herausforderung an die verantwortlichen MitarbeiterInnen.

Die Qualität und Auswahl der Käse muss stimmen. Aber noch wichtiger ist fachliche Kompetenz und Kommunikationsfähigkeit. Damit steht und fällt der Erfolg an der Käsetheke.

Neben warenkundlichem Fachwissen vermittelt Referent Eberhard Hasper auch Interessantes rund um das Verkaufsgespräch: z.B. wie man Lebendigkeit hineinbringt und den Kunden in den Mittelpunkt stellt.

- Kurz gefasst** :
- : Warenkunde: Was ist (Bio-)Käse?
 - : Präsentation von Käse
 - : Hygiene an und in der Käsetheke (u.a. Umgang mit Schimmel)
 - : Schnitttechniken
 - : Verkaufspsychologische Aspekte beim Käse-Verkauf

- Datum, Ort** : 29.08.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referent : Eberhard Hasper (Agentur Nottmeyer)
Zeit : 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten : 125 EUR
Seminar Nr. : 15



Verkaufstraining

Verkaufsgespräche erfolgreich zum Abschluss zu bringen ist das Ziel eines jeden guten Verkäufers. Dazu gehören fachliche Kompetenz, Kontaktfähigkeit, Aufmerksamkeit und Offenheit, denn der Kunde will nicht überredet, sondern beraten und überzeugt werden.

Aktives Verkaufen bedeutet vor allem, den Kunden als gleichwertigen Partner zu sehen, der ein berechtigtes Bedürfnis hat. Die Art und Weise, wie Sie auf einen Kunden zugehen, ist neben Ihrer persönlichen

Verkaufsphilosophie und dem Gesprächsklima ausschlaggebend für die Kaufentscheidung.

Wesentlicher Bestandteil eines Verkaufsgesprächs im Bio-Bereich ist neben dem Fachwissen eine selbstbewusste Preispolitik. Wie und wo entstehen die Preise für Bio-Produkte?

Diese Fragen sollten Sie selbstbewusst beantworten können, denn sie sind Dauerbrenner und gute Aufhänger, um den Kunden das Besondere von 'bio' näher zu bringen.

- Kurz gefasst** : Wir verkaufen mit Körper, Geist und Seele
: Aktives Verkaufen
: Darf's ein bisschen mehr sein?
: Preise selbstbewusst erklären und vertreten können

Datum, Ort	: 05.09.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
Referentin	: Elisabeth Avakian-Reuter (Institut Equalita)
Zeit	: 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten	: 125 EUR
Seminar Nr.	: 16



Seminar Nr.: 18 und 20

Zufriedene Kunden und mehr Erfolg durch eine hochwertige Kosmetikabteilung

Grundlagenseminar

Im Grundlagenseminar wird zunächst das Besondere an Naturkosmetik herausgestellt. Dazu gehören die gesetzlichen Grundlagen, Richtlinien des BDIH sowie Kriterien für echte Naturkosmetik. Die Abgrenzung zu Pseudo-Naturkosmetik und konventioneller Industriekosmetik wird verdeutlicht.

Natürlich wollen Ihre Kunden wissen, was die Cremes, Salben, Öle und Essenzen enthalten. Darum erhalten Sie einen intensiven Überblick über die Inhaltsstoffe:

- Rohstoffe und deren Anbau, Gewinnung und Verarbeitung;

- Grund- und Hilfsstoffe; - Duft-, Farb- und Wirkstoffe;

In der Sortimentsvorstellung bekommen Sie Anhaltspunkte, welche Sortimentsbreite Sie präsentieren wollen und was für Ihre persönliche Sortimentsgestaltung wichtig ist.

Kurz gefasst : Richtlinien – Kontrolle
: Inhaltsstoffe
: Sortimentsgestaltung

Aufbauseminar

Im Aufbauseminar geht es um konzeptionelle Überlegungen, wenn Sie den Aufbau einer hochwertigen Kosmetikabteilung planen oder optimieren wollen. Alle Faktoren wie Mobiliar, Farbgebung, Beleuchtung und nicht zuletzt die Sortimente werden ausführlich behandelt. Die Preise und Preisgestaltung im Naturkosmetiksegment spielen ebenso eine Rolle wie die Zielgruppendefinition und –ansprache. Tipps zur Warenpräsentation sowie zur kompetenten Beratung und zum aktiven Verkauf runden den Seminartag ab.

Kurz gefasst : Ladeneinrichtung / -gestaltung
: Sortimentsgestaltung
: Warenpräsentation
: Verkaufstraining

Datum, Ort : 26.09. und 31.10.07, Kiel (Hof Pries)

Referentin : NN (Naturkosmetikerin)

Zeit : jeweils 10.00 – 17.30 Uhr

Kosten : 99 EUR (je Seminar)

Seminar Nr. : 18 und 20



Saftig, fruchtig, lecker – einfach Obst

Qualität und Geschmack werden beim Obst wesentlich von den Anbaumethoden, aber auch der Lagerung und dem Transport bestimmt.

Dierk und Katrin Augustin haben im Jahr 2001 auf den biologisch-dynamischen Anbau ihrer Äpfel umgestellt. Dieser Anbau zeichnet sich durch eine spezielle Nutzung der Naturkräfte aus. Das schmeckt man! Die besondere Qualität und der hervorragende

Geschmack der Äpfel werden durch kurze Transportwege erhalten, denn Grell Naturkost setzt auf kurze Wege und bevorzugt den regionalen Einkauf. So kommt nur ganz frische Ware in Ihren Verkauf. Begleiten Sie einmal einen Apfel von der Blüte bis zum Verkauf und lernen Sie die wesentlichen Aspekte des Anbaus, der Vermarktung und der Lagerung von einem Fachmann kennen!

- Kurz gefasst** :
- : Grundlagen des ökologischen Obstanbaus
 - : Saisonaler Anbau von Obst
 - : Warenkunde im Überblick
 - : Besonderheiten bei Präsentation und Lagerung
 - : Betriebsführung

Datum, Ort	: 10.10.07, Jork bei Hamburg (Biohof Augustin)
Referenten	: Dierk Augustin (Biohof Augustin), Eduard Hüasers (ProZept GbR)
Zeit	: 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten	: 99 EUR
Seminar Nr.	: 19



Seminar Nr.: 21

Weinfit im Bio-Fachhandel

In diesem Seminar werden die Grundlagen der Wein- und Schaumweinherstellung und ihre Auswirkungen auf Geschmack, Verwendung, Transport und Lagerung behandelt.

Weil gerade beim Wein das Verkaufsgespräch wesentlich abhängig ist von der persönlichen Erfahrung und dem persönlichen Geschmack, können die TeilnehmerInnen durch vielfältiges Probieren die verschiedenen Weinstile kennen lernen.

Weitere Themenschwerpunkte sind:

- Hauptanbaugebiete und ihre Regionen
- Die verschiedenen länderspezifischen Qualitätsstufen
- Wein in Kombination mit Speisen
- Vom fachgerechten Umgang mit Wein

- Kurz gefasst** :
- : Wie und wo wird Wein produziert?
 - : Weinstile
 - : Die Qualität von Weinen
 - : Fachgerechter Umgang mit Wein
 - : Lagerung und Präsentation von Weinen



- Datum, Ort** : 07.11.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
- Referent** : Knut Rösemann (VivoloVin)
- Zeit** : 19.00 – 21.30 Uhr
- Kosten** : 10 EUR
- Seminar Nr.** : 21



Führung und Zusammenarbeit

Die Kunst des Führens besteht darin, seine Mitarbeiter so zu motivieren und anzuspornen, dass sie ein gemeinsam vereinbartes Ziel erreichen wollen und dafür engagiert mitarbeiten. Besonders gut gelingt dieses, wenn die Mitarbeiter sich als Team verstehen und dort ihren Fähigkeiten entsprechend eingesetzt werden.

Was das besondere an der Zusammenarbeit im Team ist und wie Sie dieses erfolgreich führen und leiten, erfahren Sie in diesem Seminar.

- Kurz gefasst** :
- : Anforderungen an Führungskräfte
 - : Was ist ein Team
 - : Zusammensetzung von Teams
 - : Führung und Motivation
 - : Konflikte einvernehmlich lösen

Datum, Ort	: 14.11.07, Kaltenkirchen (Grell Naturkost)
ReferentIn	: Anja Behrmann (ProZept GbR)
Zeit	: 10.00 – 17.30 Uhr
Kosten	: 99 EUR
Seminar Nr.	: 22

Anmeldung & Rabattsystem

Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt über unseren Bildungspartner ProZept GbR. Hier können Sie sich handschriftlich mit dem Anmeldeformular der folgenden Seite oder per Mail (info@prozept-gbr.de) anmelden. Anmeldevordrucke finden Sie unter: www.prozept-gbr.de/grell-anmeldeformular.pdf

Direkt nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung.

Bitte melden Sie sich bis spätestens 10 Tage vor Seminarbeginn an.

Eine Anmeldung für mehrere Seminare ist ebenfalls möglich. Da die Teilnehmerzahlen begrenzt sind, erfolgt die Berücksichtigung nach dem Eingang der Anmeldungen.

Anfahrt

Eine detaillierte Anfahrsbeschreibung, die genaue Adresse des Veranstaltungsortes mit Telefonnummer und eine Teilnehmerliste für Fahrgemeinschaften erhalten Sie ca. 1 Woche vor der Veranstaltung zugeschickt.

Kosten: siehe Seminarinformation auf den jeweiligen Seiten.

Die Kostenbeteiligung beinhaltet das Mittagessen, sowie Kaffee/Tee und sonstige Getränke.

Die Rechnungsstellung erfolgt durch Grell Naturkost.

Rabatt

Alle Partnerläden erhalten 20% Rabatt pro Teilnehmer und Seminar!

Dies gilt nicht für die Hersteller-Seminare und dem Seminar 4 „Frei verkäufliche Arzneimittel“.

Rücktrittsbedingungen

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir bei einer Stornierung

- bis 3 Tage vor Seminarbeginn 50%,
- bis 1 Tag vor Seminarbeginn 75% und
- bei Nichterscheinen 100% Stornogebühren berechnen müssen.

Die Rücktrittsgebühr ist nicht zu entrichten, wenn ein Ersatzteilnehmer für den vereinbarten Kurs benannt wird und die Kursgebühr entsprechend getragen wird.

Ein Rücktritt bedarf der Schriftform.

Anmeldeformular

(Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!)

Downloadadresse: http://www.prozept-ev.de/grell_unterlagen/Anmeldeformular

.....
Titel der Veranstaltung

.....
Seminar-Nr.

.....
Datum

.....
Zeit

.....
Ort der Veranstaltung

.....
Unternehmen

.....
Personenzahl

.....
Name(n) des/r Teilnehmer

.....
Straße

.....
Plz, Wohnort

.....
Telefon, Telefax

.....
Email

.....
Datum, Unterschrift

Bei Angabe der persönlichen Adressdaten können Seminarinformationen direkt an die Teilnehmer versandt werden! Bitte kenntlich machen!

Organisation und Durchführung:

ProZept GbR

www.prozept-gbr.de

info@prozept-gbr.de

Heiligengeiststr. 10

26121 Oldenburg

Tel: 0441. 77 910-0

Fax: 0441. 77 910-39

Tagungsorte 2007

Unsere voraussichtlichen Tagungsorte werden sein:

Grell Naturkost, Feldstraße 3b, 24568 Kaltenkirchen

VHS Norderstedt, Rathausallee 50, 22846 Norderstedt

Ferienhof Möller, Schmalfelder Str. 25, 24632 Lentföhrden

Gut Wulsdorf, Bornkampsweg 39, 22926 Ahrensburg

Molkerei Söbbeke, Amelandsbrückenweg 131, 48599 Gronau

Gemüsegärtnerei Großholz, Großholz 1a, 24364 Holzdorf

Lebensbaum, Dr. Jürgen-Ulderup-Str. 12, 49342 Diepholz

Allos Walter Lang GmbH, Imkerhof, 49457 Drebber

Hof Pries, Hof Pries 25, 24159 Kiel

Biohof Augustin, Klein Hove 21, 21635 Jork

C.F. Grell Nachf. Naturkost GmbH & Co. KG

Feldstraße 3b

24568 Kaltenkirchen

Tel: 04191. 95 03-19

Fax: 04191. 95 03-90

Grell
Naturkost

www.grell.de

info@grell.de