

Zielgruppe: MitarbeiterInnen

Ziel: Vertiefende Kenntnis der Nachhaltigkeit – ökologisch, sozial, ökonomisch – im Bezug auf Produktion, Verarbeitung und Verkauf von Bio-Lebensmitteln

Umsetzung/ ReferentInnen: Eduard Hüfers, Anke Kleyda

Ort: noch offen; (Wo der Teilnehmerschwerpunkt liegt)

Kosten / TN: 150,- € Gesamtbetrag, plus Freistellungserklärung des Unternehmens; plus 20,- Euro pro Tag für Kaffee, Tee, Wasser und Mittagsimbiss

Gruppengröße: 12-15

Geplanter Beginn: April 2013, monatlich ein Seminar (Ferienzeit ausgenommen)

Zeit: von 9.00 - 17.00 Uhr;

S1	<p>Ökologische Nachhaltigkeit im Naturkostfachhandel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltigkeit – was heißt das? • Globale Herausforderungen der Gegenwart • Der ökologische Fußabdruck • Was hat ökologische Nachhaltigkeit mit mir und meiner Arbeit zu tun? • Wie ökologische Nachhaltigkeit intern und extern kommunizieren 	<p>1 Seminartag</p> <p>Eduard Hüfers Anke Kleyda</p>
S2	<p>Ökologische Nachhaltigkeit in der biologischen Lebensmittelverarbeitung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Bio-Lebensmittelverarbeitung • Die höheren Qualitätsstandards der Verbände (Demeter, Bioland) und des BNN • Übersicht und Eigenschaften der zugelassenen Zusatzstoffe • Übung an den Bio-Produkten • „Übersetzung“ für die VerbraucherInnen - Argumentationshilfen 	<p>1 Seminartag</p> <p>Eduard Hüfers</p>
S3	<p>Megatrend: Regionalität</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was ist den Kunden wichtig? Allg. Befragungsergebnisse • Was ist Ihren Kunden wichtig? Erarbeitung eines Kundenprofils • Wie definieren Ihre Kunden Regionalität? • Wie kann Regionalität umgesetzt werden? Regionalität erlebbar machen! • Von der Idee zur Umsetzungsplanung 	<p>1 Seminartag</p> <p>Eduard Hüfers</p>
S4	<p>Was heißt fair?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Fairen Handels • Welche Fair-Handelsorganisationen gibt es? • Das Fairtrade-Siegel und die Vielfalt an Siegeln • Faire Produkte aus Deutschland • Das Fair-Siegel 	<p>1 Seminartag</p> <p>Anke Kleyda</p>
S5	<p>Ökologische Nachhaltigkeit „verkaufen“ – die Bedürfnisse der Kunden erkennen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erwartungen der Kunden • Die Kunst zu fragen und zu hören • Aktive Gesprächsführung und das Gesprächsklima steuern • Dem Kunden Entscheidungshilfen geben • Umgang mit Einwänden / Argumentationshilfen 	<p>1 Seminartag</p> <p>Eduard Hüfers</p>

Informationen: Anke Kleyda, a.kleyda@prozept-ev.de, Eduard Hüfers, e.huesers@prozept-ev.de
 ProZept e.V., Heiligengeiststraße 10, 26121 Oldenburg, Tel: 0441-219 8588-0