





Beraten, Verkaufen & Dienstleistung

Überzeugende Kundenansprache kann gelernt werden!

Oft fehlt in der Beratung spezielles Hintergrundwissen, um überzeugend im Verkaufsgespräch auftreten zu können. Wir möchten Sie mit unseren Seminaren in unterschiedlichen Bereichen schulen und Spaß am Verkauf sowie der Beratung vermitteln – Erreichen Sie gekonnt Ihre Kunden!

Sicher auftreten und frei sprechen

Vorträge, Präsentationen und Betriebsführungen souverän meistern

In vielen Situationen geht es darum, einen guten Eindruck zu machen, eine positive Wirkung zu erzielen. Damit gewinnen wir Menschen. Und nur wer positiv wahrgenommen wird, hat auf Dauer Erfolg. Wer andere von sich und seinen Zielen überzeugen will, braucht ein sicheres Auftreten und rhetorisches Handwerkszeug.

Optimieren Sie Ihre persönliche Wirkung und stellen Sie die Weichen für Ihren weiteren Erfolg. Dieses Seminar hilft Ihnen, Ihre rhetorischen Stärken und Schwächen zu erkennen und zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Sicherheit und Überzeugungskraft im täglichen Auftreten, bei einem Vortrag/Rede, Präsentation oder beim Vertreten Ihres Standpunkts steigern können.

Inhalt:

- Selbstbewusstsein, Ausstrahlung und Sicherheit festigen
- Auftreten und Wirkung – Wie wirke ich auf andere?
- Körperausdruck verstehen und einsetzen
- Das Lampenfieber beherrschen
- Stimme und Sprache (Wortwahl)
- Vorbereiten einer kurzen Rede
- Eigene Meinung und Standpunkt konstruktiv vertreten
- Konzept und Manuskript
- Praktische Tipps – wie gehe ich mit Einwänden um?
- Feedbackrunden

Fort- und Weiterbildung im Pflanzenschutz (Sachkundenachweis)

Schwerpunkt: Einzelhandelsgärtnereien, GaLaBau, Gartenbauschulen/-center, Kommunen, Friedhofsgartenbau

Nach dem gültigen Pflanzenschutzgesetz ist jeder Sachkundige im Pflanzenschutz verpflichtet, sich innerhalb einer Dreijahresfrist weiterzubilden. Aus diesem Grund bietet die Bildungsstätte Gartenbau zielgruppenspezifische und anerkannte Fortbildungsmaßnahmen nach §9 Absatz 4 des Pflanzenschutzgesetzes an.

Inhalt:

- Neue Regelungen im Pflanzenschutz
- Vorschriften/Alternativen
- Biologische Pflanzenschutzverfahren
- Beratung von Kunden im Endverkauf
- Schaderreger im öffentlichen Grün, auf Friedhöfen und im Ziergarten
- Ausbringung von Pflanzenschutzmitteln

NEU!

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeiter in führender Position

Moderation:

Gisela Hörle, Grünberg, Seminare, Training und Beratung

Termin:

17.01 – 19.01.2025

LG-Gebühr: 380,- €

LG-Nr.: 013/25

Zielgruppe:

Unternehmer und Mitarbeiter aus Einzelhandelsgärtnereien, GaLaBau, Gartenbauschulen/-centern, Kommunen, Friedhofsgartenbau

Moderation:

Joachim Schnabel, ö.b.v. Sachverständiger im Gartenbau – Fachgebiet Pflanzenschutz

Termin:

24.02.2025

LG-Nr.: 050/25

03.11.2025

LG-Nr.: 163/25

LG-Gebühr:

auf Anfrage!

Zeitgemäße Warenpräsentation in gartenbaulichen Betrieben

Grundlagen

Eine kundenorientierte attraktive Präsentation Ihrer Produkte ist für den Verkaufserfolg von entscheidender Bedeutung. Wenn Sie es schaffen, dass sich Ihre Kunden von den angebotenen Artikeln angesprochen fühlen, erleichtern Sie Ihrer Kundschaft und sich selbst den Kaufprozess.

Bei diesem Seminar bekommen Sie das Know-how, Ihre Warenpräsentation gewinnbringend zu gestalten und die Freude am Verkauf zu steigern.

Inhalt:

- Bedürfnisse und Motive der Kunden kennenlernen
- Motivation und Motivationsmittel erfolgreich anwenden
- Grundlagen der menschlichen Wahrnehmung
- Gestalterische Grundlagen (Form, Fläche, Farben, ...)
- Nutzung des 3G-Kommunikationsmodells für eine nonverbale Kommunikation zwischen Produkt und Kunde
- Grundlagen der Warenpräsentation
- Einbeziehen von Zusatzprodukten und aktuellen Trends

Zielgruppe:
Gärtner im Verkauf, Quereinsteiger im Gartenbau, Interessierte Gärtner aller Fachsparten, Azubis, Floristen

Moderation:
Birgit Schütze, München, Inhaberin von Birgit Schütze Training, Coaching, Beratung

Termin:
24.10. – 26.10.2025
LG-Gebühr: 250,- €
LG-Nr.: 159/25

Gespräche kompetent führen

Mit professioneller Gesprächsführung zum Erfolg

Ihre Persönlichkeit ist gefragt, denn es gilt, Ihre Meinung klar, deutlich und wertschätzend zu vertreten. Und sich selbst und andere immer wieder zu motivieren. In jedem Gespräch wird ein Ziel verfolgt, und ob und wie es erreicht wird, hängt von vielen Kriterien ab.

Mit der richtigen Einstellung und einer soliden Gesprächskompetenz können Sie Gespräche ruhig, sachlich und erfolgreich führen.

Werden Sie sich Ihres eigenen Gesprächsverhaltens bewusst und entwickeln Sie für Ihren Erfolg Strategien für effektivere Gespräche.

Inhalt:

- Der Mitarbeiter als Mensch – Grundkenntnisse
- Die innere Einstellung als Gradmesser
- Die verschiedenen Gesprächsebenen und ihre Bedeutung
- Körpersprache verstehen und bewusst einsetzen
- Wenn Aussagen anders ankommen als gemeint – Der vierohrige Empfänger
- Wertschätzend ausdrücken
 - Reizworte und Kommunikationssperren vermeiden
 - Eigene Erwartungen klar ausdrücken
- Gesprächsregeln und -strategien ausarbeiten
- Gespräche vor- und nachbereiten
- Übungen an Beispielen aus dem beruflichen Alltag

Zielgruppe:
Fach- und Führungskräfte

Moderation:
Gisela Hörle, Grünberg, Seminare, Training und Beratung

Termin:
23.05. – 25.05.2025
LG-Gebühr: 385,- €
LG-Nr.: 103/25

NEU!

Kompetent verkaufen für Einsteiger

Überzeugen im Kundenkontakt

Im Kundenkontakt präsentieren Sie mit Ihrem Verhalten und Ihrem Umgangston Ihren Arbeitgeber. Ein positiver Eindruck ist ein Muss für Ihren Erfolg und ein sicherer und souveräner Umgang mit Kunden entscheidet über deren Zufriedenheit und ob sie Stammkunden werden und bleiben.

Fachliches Wissen, Sozial- und Gesprächskompetenz zählen – und auch, wie Sie auf den Kunden in verschiedenen Situationen angemessen eingehen. Im Seminar wird der Umgang mit Kunden – auch bei Reklamationen und Beschwerden – geschult und vertieft. Decken Sie Ihr persönliches Potenzial auf und festigen Sie Ihre Kompetenz im Umgang mit Kunden.

Inhalt:

- Die Erwartungen und Bedürfnisse des Kunden
- Die eigene Wirkung kennen und sicher auftreten
- Körpersprache und Stimme – Was schwingt mit?
- Die innere Einstellung prüfen
- Die Schlüsselsituationen: Von der Begrüßung bis zur Verabschiedung
- Am Kunden orientierte Wortwahl
- Regeln für das erfolgreiche (Verkaufs-)Kundengespräch
- Ruhe bewahren in Stresssituationen
- Zusatzverkäufe – wie geht es am besten?
- Souverän agieren bei Reklamationen

NEU!

Zielgruppe:

Verkaufseinsteiger in Gartenbaumschulen, Gartencentern, Floristfachgeschäften, Friedhofsgärtnereien

Moderation:

Gisela Hörle, Grünberg, Seminare, Training und Beratung

Termin:

31.01. – 02.02.2025

LG-Gebühr: 385,- €

LG-Nr.: 022/25



Jet-*Seeds*[®]



Produktion • Züchtung • Samentechnologie

Jelitto Staudensamen GmbH • Postfach 1264 • 29685 Schwarmstedt
Tel. 05071/9829-0 • Fax 05071/9829-27 • www.jelitto.com • info@jelitto.com