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, einer 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

ZIELGRUPPE:
Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeiter in führender Position

MODERATION:
Gisela Hörle,
Seminare und Beratung

TERMIN:
16.01. – 18.01.2026
LG-Gebühr: 335,– €
LG-Gebühr: 251,– €
LG-Nr.: 008/26

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

ZIELGRUPPE:
Verkaufseinsteiger in Gartenbaumschulen, Gartencentern, Floristikfachgeschäften, Friedhofsgärtnereien

MODERATION:
Gisela Hörle,
Seminare und Beratung

TERMIN:
30.01. – 01.02.2026
LG-Gebühr: 335,– €
LG-Gebühr: 251,– €
LG-Nr.: 022/26

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

KÖRPERSPRACHE IM BERUFS-ALLTAG RICHTIG NUTZEN

DER KÖRPER SPRICHT IMMER

Körpersprache braucht nicht erlernt zu werden. Sie ist uns mitgegeben und bildet sich mit der Entwicklung eines Menschen aus. So wird sie zum Teil unserer Persönlichkeit. Wer sie versteht, wer sie „lesen“ kann, erfährt viel über sich selbst und über andere, sendet und empfängt wichtige Informationen für das Miteinander. Kleine Gesten, spezielle Körperhaltungen, Kopfdrehungen, Bewegungen von Augen und Augenbrauen, die Art zu gehen, all das wirkt auf Sie und andere. Im Alltag geschieht dies meist unbewusst. Körpersprache bewusst einzusetzen erweitert nicht nur die Möglichkeiten, sich auszudrücken, sondern schafft auch mehr Klarheit und Verbindlichkeit.

INHALT:

- Die Macht der wortlosen Sprache
- Weltsprache oder Geheimcode?
- Hoch- und Tiefstatus – Rollen im Alltag
- Mit beiden Beinen fest auf dem Boden – Haltung und Bewegung
- Nähe schaffen, Grenzen ziehen
- Umgang mit schwierigen Situationen und Menschen
- „Gedanken lesen“ aus Mimik und Gestik

ZIELGRUPPE:
Unternehmer, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus allen Sparten des Gartenbaus

MODERATION:
Ute Herzog,
zertif. Business Coach und Trainerin für Menschenkenntnis

TERMIN:
13.03. – 15.03.2026
LG-Gebühr: 350,– €
LG-Gebühr: 263,– €
LG-Nr.: 063/26

KUNDENWORKSHOPS FÜR UNTERNEHMEN IM GARTENBAU

NEU

Kundenbindung ist ein spannendes Thema für den Unternehmenserfolg. Suchen Sie nach anderen Ansätzen, um Ihr Potenzial weiter zu nutzen? Haben Sie schon einmal daran gedacht, für Ihre Kunden einen Workshop anzubieten?
Es gibt Kunden, die sich über eine professionelle Anleitung durch Sie freuen, und für Sie ist es eine zusätzliche Möglichkeit des Abverkaufs von Produkten. Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, sich selbst Werkstücke zu gestalten und daran zu erfreuen.

INHALT:

- Welche Themen sind für einen Workshop interessant?
- Was gibt es bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung zu beachten?
- Wie kann der Ablauf eines Workshops konkret aussehen?

ZIELGRUPPE:
Mitarbeiter von Gartenbau-Unternehmen mit Endverkauf

MODERATION:
Birgit Schütze,
Floristikmeisterin, Coaching, Beratung, Training

TERMIN:
20.03. – 22.03.2026
LG-Gebühr: 380,– €
LG-Gebühr: 285,– €
LG-Nr.: 072/26

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
- Praktische Übungen

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

MODERATION:
Birgit Schütze,
Floristikmeisterin, Coaching, Beratung, Training

TERMIN:
06.09. – 08.09.2026
LG-Gebühr: 380,– €
LG-Gebühr: 285,– €
LG-Nr.: 155/26

INSTAGRAM FOR BUSINESS

Als Gärtner gestaltet man Natur und Lebensräume – aber auf Instagram weißt du nicht so recht, was du zeigen sollst? Dabei gibt es so viele Parallelen, denn in beiden Fällen kennt die Kreativität keine Grenzen. Es gibt immer wieder neue Trends, auf Social Media ebenso wie in der Gärtnerszene. Manche Trends findest du gut und machst mit, aber bei manchen bleibst du auch bei der altbewährten Methode. Und genau diese Entscheidung ist und bleibt die Balance in unserem Leben.
Du willst deine Arbeit zeigen, neue Kunden und Mitarbeiter gewinnen und natürlich Vertrauen aufbauen? Du hast aber eigentlich gar keine Zeit noch zusätzlich stundenlang Zeit am Handy zu verbringen, um am Ende sowieso nicht zufrieden mit dem Ergebnis zu sein? Dann ist dieser Workshop genau für dich gemacht!

INHALT:

- Wie du deine Projekte sichtbar machst – mit echten Einblicken statt Hochglanz-Werbung
- Was du posten kannst – selbst, wenn du „nichts zu sagen hast“
- Wie du dein Instagram-Profil professionell gestaltest – ohne ewig am Handy zu hängen
- Wie du mit wenig Aufwand ein starkes Image aufbaust

NEU

ZIELGRUPPE:
Mitarbeiter von Gartenbau-Unternehmen mit Endverkauf

MODERATION:
Vivien Balkenhol,
Mediengestalterin, Fotografin

TERMIN:
10.12. – 11.12.2026
LG-Gebühr: 495,– €
LG-Gebühr: 371,– €
LG-Nr.: 236/26