



Beraten, Verkaufen & Dienstleistung

Fit für die Dienstleistung im Gartenbau

Machen Sie sich und Ihre Mitarbeiter fit für den Kundenkontakt. Nutzen Sie unseren zahlreichen Angebote, um souverän und fachkompetent aufzutreten. Dies geht los bei **Verkaufsseminaren** für Einsteiger oder kombiniert mit Pflanzenkenntnistrainings und Produktschulungen bis hin zu Seminaren zur **Persönlichkeitsentwicklung**.

Ein besonderes Weiterbildungsangebot ist das **„Grünberg-Zertifikat (GZ) - Beraten und Verkaufen“** mit **Präsenzseminaren** und einem **E-Learningpaket**.

Weitere Angebote haben wir zu den Themengebieten **Gartentherapie, Pflanzenschutz** und **Raubegrünung**.



Grünberg-Zertifikat (GZ)

Ein komplettes Trainingsprogramm
Präsenzseminaren und

Topfit im Endverkauf

Sie wollen Ihre Verkaufskompetenz und die Ihrer Mitarbeiter im Endverkauf verbessern und sich dadurch im Wettbewerb behaupten? Sie möchten die Verkaufserfolge in Ihrem Betrieb deutlich erhöhen und mit professioneller Vorgehensweise schneller und erfolgreicher zum Ziel kommen? Sie wollen durch Zusatzverkäufe Ihren Umsatz steigern und lernen, wie man seine Kunden von qualitativ hochwertigen bzw. exklusiveren Produkten überzeugt?

Dann ist diese Weiterbildung genau das Richtige für Sie und Ihre Mitarbeiter! In Zusammenarbeit mit **VBC (Verkaufsbereatercolleg)** bietet die Bildungsstätte Gartenbau ein Trainingsprogramm für die grüne Branche an, das es allen im Verkauf Tätigen möglich macht, zum grünen Verkaufsprofi zu werden! Und so funktioniert es:

Die Stufen zum Verkaufsprofi - Inhalt (Auszug):

Achtung Anmeldeschluss:

08.01.2017

- Verkaufs-Kompetenz-Check
- Onlinevorbereitung zum Seminar auf der VBC Lernplattform
- **Basisseminar: "Topfit im Endverkauf"**
Termin: 13.03. - 15.03.2017 **LG-Nr.:** 074/17
- Selbst weiterlernen - zwischen den Seminaren - mit individualisierten Selbstlerneinheiten und dem E-Learningprogramm "Topfit im Endverkauf"
- **Aufbauseminar "Emotionen ansprechen, Bedürfnisse wecken und mit Zusatzverkäufen punkten - 7 Wege zum sicheren Verkaufsabschluss"**
Termin: 09.11. - 11.11.2017 **LG-Nr.:** 199/17
- Online-Transfer-Check (OTC) – Lernerfolgskontrolle zum Abschluss des Aufbauseminars
- Selbst weiterlernen mit den individualisierten Selbstlerneinheiten und dem E-Learningprogramm "7 Wege zum sicheren Verkaufsabschluss"

Zielgruppe:

Verkäufer im Gartenbau
und der Floristik

Moderator:

Karsten Mevißen und Co-Trainer
VBC-Trainer, Ellwangen

LG-Gebühr: 1.950,- Euro (für das Gesamtpaket)



Beraten und Verkaufen

in Modulen mit Kompetenz-Check,
einem E-Learningpaket



Verkaufs-Kompetenz-Check (VKC) Für wen und warum?

Wie beurteilen Sie eigentlich einen Bewerber für den Verkauf?

Orientieren Sie sich an seinen Zeugnissen, seinem Lebenslauf,
Ihrem ersten Eindruck?

Oder haben Sie eine verlässliche Methode,
das verkäuferische Potential Ihrer BewerberInnen zu überprüfen?
Die Bildungsstätte Gartenbau bietet Ihnen dafür ab sofort
den **Verkaufs-Kompetenz-Check** an!

Dieser Test überprüft das Selbstbild des Teilnehmers auf wissenschaftlich fundierte Weise. Die so gewonnenen Informationen geben Ihnen wertvolle Hinweise auf Stärken und Schwächen des Teilnehmers und damit auf seine möglichen Einsatzbereiche in Ihrem Unternehmen.

Da jeder Selbsttest aber immer auch auf den subjektiven Angaben des Teilnehmers basiert, können Sie den VKC darüber hinaus mit einem Feedback zu Ihrem Bewerber durch ein Coachinggespräch oder der Teilnahme an einem Verkaufsseminar kombinieren.



Sprechen Sie uns an: Bildungsstätte Gartenbau: 06401/910-0 oder per Mail
info@bildungsstaette-gartenbau.de und steigern Sie Ihren Verkaufserfolg schon
bei der Einstellung der passenden Mitarbeiter!



Kompetenz am Telefon

- **Gesprächsannahme, Reklamationen, Zahlungserinnerungen etc.** -

Im Telefongespräch zählt Ihre Stimme! Durch Wortwahl und Stimmklang erhält das, was Sie sagen, eine besondere Bedeutung.

Erkennen Sie eigene Verhaltensweisen am Telefon und deren Konsequenzen und verbessern Sie das Gesprächsklima indem Sie sich auf Ihren Gesprächspartner einstellen, angemessen und effektiv reagieren. Gewinnen Sie Sicherheit am Telefon auch mit „schwierigen“ Kunden.

Inhalt:

- Verhalten und Wirkung am Telefon
- Zielgerichtet fragen
- Mit der richtigen Wortwahl überzeugen
- Kundenorientiert formulieren, Reizworte vermeiden - Wann Ich, wann Du oder Sie?
- Reklamationen, Widerstände und Beschwerden erfolgreich umwandeln
- Zahlungserinnerungen - höflich und wirkungsvoll
- Akquisegespräche

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter, die künftig noch souveräner und sympathischer am Telefon agieren möchten

Moderatorin:

Gisela Hörle, Grünberg
Seminare & Beratung

Termin: 26.01. - 27.01.2017

LG-Gebühr: 245,- Euro

LG-Nr.: 023/17



Stauden verkaufen

- **Beratung, Sortimentskunde, Gestaltung, Aktionen** -

Immer mehr Privatkunden interessieren sich für Stauden, brauchen und suchen jedoch auch kompetente Beratung. Diese anzubieten ist gar nicht schwer und lohnt sich! In diesem Seminar wird Ihnen das aktuelle Fachwissen vermittelt, das Ihnen als Handwerkszeug beim täglichen Staudenverkauf dient. Stauden verkaufen macht Spaß!

Inhalt:

- Grundlagen des Verkaufsgesprächs
- Umgang mit anspruchsvollen Kunden
- Lohnend beraten und verkaufen, Selbstbedienung fördern! Individuelle Staudenbeete zügig planen
- Einkaufserlebnisse in der Staudengärtnerei: Veranstaltungsideen und Warenpräsentation
- Sortimentskunde: Staude des Jahres/Neuheiten, Staudenliebliche und Verkaufsschlager, Stauden für besondere Standorte
- Moderne Staudensortimente - Alleskönner und Dauerblüher

Zielgruppe:

Verkäufer im Gartenbau

Moderatorin:

Eva Hofmann,
Dipl. Ing. (FH) bei der
Baumschule Huben,
Ladenburg

Termin: 03.02. - 05.02.2017

LG-Gebühr: 295,- Euro

LG-Nr.: 029/17

Gehölze erfolgreich verkaufen

Neu!

- Das 1x1 des Gehölz-Verkaufs -

Das Seminar gibt Ihnen Sicherheit beim Verkaufen von Gehölzen und vermittelt gleichzeitig die nötigen Pflanzenkenntnisse. Anhand der wichtigsten und aktuellsten Gehölzsportimente werden Verkaufssituationen geübt, um in diesem Bereich noch kompetenter beraten, verkaufen und präsentieren zu können.

Gleichzeitig wird die Verkäufer-Persönlichkeit jedes Teilnehmers analysiert und gefördert und Anregungen für die persönliche Weiterentwicklung gegeben.

Inhalt:

- Das 1x1 des Verkaufens - Verkaufsgespräche erfolgreich führen, Kunden begeistern
- Grundsportiment Gehölze kennen und beraten lernen
- Sicheres Auftreten auch in schwierigen Verkaufssituationen
- Hilfsmittel beim Gehölz-Verkauf
- Zusatzartikel souverän verkaufen
- Gewusst wie: Selbstbedienung fördern - Ware präsentieren

Zielgruppe:

Verkäufer im Gartenbau - Bereich Gehölze, Einsteiger im Bereich Baumschule

Moderatorin:

Nicola Krauth,
Gartenbauingenieurin,
Mitglied im
Greenworks-Berater Team

Termin: 03.02. - 05.02.2017

LG-Gebühr: 395,- Euro

LG-Nr.: 032/17

Kompetent verkaufen

Neu!

- Sicherheit und Kundenorientierung für Einsteiger -

Kompetente Beratung, Freundlichkeit, gute Umgangsformen und Kunden-Orientierung sind im Verkauf gefragt und werden von den Kunden vorausgesetzt.

Offen aufzutreten, Produkte und Preise selbstbewusst zu präsentieren, der Umgang mit Kunden - auch in schwierigeren Situationen, das ist zu lernen. Gisela Hörle zeigt Ihnen das Wie! Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg!

Inhalt:

- Bedürfnisse und Motive des Kunden
- Die eigene Einstellung prüfen
- Die Schlüsselsituationen: Von der Begrüßung bis zur Verabschiedung
- Die Wirkung der Körpersprache
- Stimmt es mit der Stimme? Was schwingt mit?
- Das Verkaufsgespräch steuern, kundenorientierte Wortwahl
- Schwierige Situationen meistern
- Verkaufssituationen üben, üben, üben

Zielgruppe:

Verkaufseinsteiger in Gartenbaumschulen, Gartencentern, Floristik-fachgeschäften und Friedhofsgärtnereien

Moderatorin:

Gisela Hörle, Grünberg
Seminare & Beratung

Termin: 16.02. - 18.02.2017

LG-Gebühr: 295,- Euro

LG-Nr.: 048/17





Gesprächskompetenz für Fach- und Führungskräfte

- Kunden- und Mitarbeitergespräche professionell führen -

Der erfolgreiche Umgang mit Kunden, Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten hängt von Ihrer Einstellung und Ihrer Kommunikationsfähigkeit ab. Im Seminar lernen Sie Ihr individuelles Gesprächsverhalten kennen und das „Handwerkszeug“ das Sie befähigt, auch schwierige Gespräche ziel- und partnerorientiert zu führen.

Inhalt:

- Kriterien für eine erfolgreiche Gesprächsführung
- Einstellung zum Gesprächspartner prüfen
- Körpersprache beachten
- Fragen richtig stellen, Aktives Zuhören
- Kritische Situationen bewältigen: Ich-/Du-Botschaften, Wertschätzend ausdrücken
- Gesprächsregeln und -strategien
- Gespräche vor- und nachbereiten
- Richtig Loben und Kritisieren, Feedbackregeln

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte

Moderatorin:

Gisela Hörle, Grünberg
Seminare & Beratung

Termin: 29.06. - 01.07.2017

LG-Gebühr: 295,- Euro

LG-Nr.: 131/17



Erfolgreich mit Freilandsortimenten

- Gehölze, Stauden und Co.: Trends, Sortimentsgestaltung
und Fachwissen für den Verkauf -

Neu!

Das Seminar gibt einen Überblick über aktuelle Trends. Es wird geübt, die Sortimente thematisch zu ordnen, damit in den Betrieben individuelle Schwerpunkte gesetzt werden können. Um den gewünschten Qualitätsanforderungen gerecht zu werden, widmen wir uns dem Management der Pflanzen im betrieblichen Alltag. Zusätzlich erhalten die Teilnehmer Fachwissen rund um den Nutzen von Stauden, Gehölzen und Obst.

Inhalt:

- Trends sowie Gehölz- und Staudenneuheiten
- Was sind die Erwartungen der Kunden?
- Thematische Zusammenstellung und Sortimentsgestaltung, Management von Stauden und Gehölzen im Alltag
- Fachwissen nach dem Motto: Nutzen verkaufen - Kunden begeistern!
- Welche Zusatzverkäufe bieten sich für die Präsentation und das Verkaufsgespräch an?

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Entscheider von Endverkaufsbetrieben, Gartencentern und Baumschulen

Moderator:

Andreas Zitzmann,
Dipl.-Ing (FH),
„Grüne Trainings und
Beratung“, München

Termin: 13.03. - 14.03.2017

LG-Gebühr: 395,- Euro

LG-Nr.: 075/17

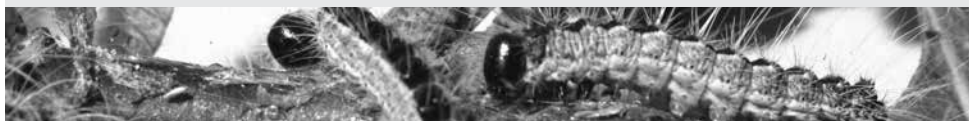
Pflanzenschutzsachkundefortbildung

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

Nach dem gültigen Pflanzenschutzgesetz ist jeder Sachkundige im Pflanzenschutz verpflichtet, sich innerhalb einer Dreijahresfrist weiterzubilden. Dieser Fortbildungsverpflichtung können Sie mit dem Besuch dieser Veranstaltung nachkommen.

Moderator: Christoph Hoyer, Pflanzenschutzdienst Kassel

Termin: 31.03.2017 **LG-Gebühr:** 94,- Euro (inkl. Tagungsverpflegung) **LG-Nr.:** 803/17



Kompetent im Pflanzenschutz

- **Schadbild, Diagnose und geeignete Maßnahmen** -

Lernen Sie typische Schadbilder und Schadursachen von Pflanzen kennen. Werden Sie sicher in der Schabildiagnose und besonders beim Einsatz geeigneter Pflanzenschutzmaßnahmen - auch beim Kunden.

Inhalt:

- Typische Schadbilder an Ziergehölzen und krautigen Zierpflanzen, Diagnose von Krankheitserregern und Schädlingen
- Geeignete Pflanzenschutzmaßnahmen
- Gesetzlicher Rahmen, Online-Informationsquellen zum Pflanzenschutz

Zielgruppe:

Gärtner aus dem Bereich Dienstleistungsgartenbau

Moderator:

Joachim Schnabel, Wöllstadt öbuvSV im Gartenbau - Fachgebiet Pflanzenschutz

Termin: 29.06. - 01.07.2017

LG-Gebühr: 295,- Euro

LG-Nr.: 130/17

Pflanzenschutz für Stauden

Lernen Sie im Seminar die typischen Schadbilder und Schadursachen für Stauden kennen. Werden Sie sicher in der Schabildiagnose und besonders im Einsatz geeigneter Pflanzenschutzmaßnahmen.

Inhalt:

- Schädlinge und Krankheiten an Stauden
- Schadbilder, Strategien zur Bekämpfung wichtiger Krankheiten und Schädlinge
- Effektiver Einsatz von Pflanzenschutzmitteln
- Wirkungsweise und Verträglichkeit von Pflanzenschutzmitteln
- Unkrautbekämpfung - Herbizideinsatz
- Hemmstoffbehandlung

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter aus Staudengärtnereien und Gärtnereien mit Staudensortiment, Staudenverwender

Moderatoren:

Holger Nennmann und Jörg Klatt, Landwirtschaftskammer NRW

Termin: 29.06. - 01.07.2017

LG-Gebühr: 295,- Euro

LG-Nr.: 133/17

Gartentherapie und Therapiegarten in Grünberg

Das Megathema Gesundheit hat in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung für den Gärtner gewonnen, denkt man daran, dass der Garten zunehmend als Erholungsraum und Betätigungsfeld an Bedeutung gewinnt. Hinzu kommt, dass die medizinisch-therapeutische Seite seit Jahren den Garten mehr und mehr als einen therapeutischen Ort und das Gärtnern als geeignetes therapeutisches Medium entdeckt.



Grün und Gesundheit, Garten und Therapie. Diese beiden Bereiche sind in den letzten Jahren mehr und mehr zusammengewachsen. Die besondere Bedeutung und Wirkung von Pflanzen, Gartenräumen und das gärtnerische Wirken an sich erhalten eine ganz neue Wertigkeit, die deshalb auch neue Erkenntnisse erfordert.

Aus diesem Grund hat die Bildungsstätte ein vielfältiges Weiterbildungsangebot zu diesem Themengebiet zusammengestellt, das den Beteiligten (Gärtnern und Therapeuten) zukünftige Chancen in diesem neuen Spezialgebiet aufzeigen soll.



Gartentherapie und Therapiegarten - Basisseminar

- Einsteigerseminar zur Orientierung -

Für den notwendigen Dialog zwischen Garten und Therapie stellt dieses Seminar speziell für die gärtnerische Seite ein wichtiges Bindeglied dar. Es zeigt zukünftige Chancen in diesem Spezialgebiet auf. Die Teilnehmer lernen zu verstehen was es bedeutet, gärtnerische Therapien zu begleiten sowie therapeutische Gärten anzulegen und zu pflegen.

Inhalt:

Mensch/Erkrankungen/Therapien:

- Vermittlung von Kenntnissen zu möglichen Erkrankungen, Störungen und Behinderungen
- Ansätze und Wirkungsweisen von Therapien
- Wirkungsweise von Gärten und Pflanzen auf das Wohlbefinden

Gartentherapie - Therapiegärten:

- Gartentherapie in der Praxis, Organisation von gartentherapeutischen Programmen
- Vorgaben und Anregungen für die Gestaltung spezieller therapeutischer Außenräume (Übungsgärten/Gärten für Demenzkranke etc.)

Zielgruppe:

Alle Interessierten aus der grünen Branche und dem Gesundheitswesen

Moderatoren:

Andreas Niepel, Hattingen
Gärtner und
Gartentherapeut
Stefan Schieberle, Witten
Ergotherapeut und
Anja Mühlhngaus, Köln
Dipl. Päd. und Gärtnerin

Termin: 19.05. - 21.05.2017

LG-Gebühr: 315,- Euro

LG-Nr.: 108/17



Gartentherapie und Therapiegärten - Vertiefung

- Vertiefung des Basisseminars -

Im Aufbau-seminar werden als Ergänzung und Vertiefung des Basisseminars weitere Tätigkeitsgebiete, wie die Arbeit mit Kindern und Jugendlichen, als auch der Einsatz von Gartentherapie bei psychisch erkrankten Menschen behandelt. Es werden aber auch Folgerungen für den „privaten Garten“ erarbeitet, wie beispielsweise die Notwendigkeiten seniorengerechter Gärten.

Inhalt:

Mensch/Erkrankungen/Therapien:

- Gärtnersche Tätigkeitsgebiete für Menschen in und nach psychischen Krisen
- Gartenarbeit als Gesundheitsförderung

Selbsterfahrungen:

- Programme der gartentherapeutischen Praxis

Wohlfühlen im Privatgarten:

- Kundenberatung, Vorstellung praktischer Modelle

Zielgruppe:

Alle Interessierten aus der grünen Branche und dem Gesundheitswesen

Moderatoren:

Andreas Niepel, Hattingen
Stefan Schieberle, Witten
Anja Mühlinghaus, Köln
und weitere

Termin: 23.06. - 25.06.2017

LG-Gebühr: 315,- Euro

LG-Nr.: 123/17

Gärten und Gärtnern in der Therapie

- Grundwissen für Therapeuten -

Die Arbeit mit und an Pflanzen gehört zu den originären Quellen vieler arbeits- oder beschäftigungsorientierter Therapien. Mit diesem Seminar soll daher gezielt Menschen aus dem therapeutisch-pflegerischen Bereich ein notwendiges gärtnerisches Grundwissen vermittelt werden, um erste einfache Angebote durchzuführen.

Inhalt:

- Grundwissen des Gärtnerns inklusive Pflanzenkunde
- Gartentherapeutische Praxis - Gartentherapie praktisch
- Therapiegärten - Vorgaben und Anregungen für die Gestaltung spezieller therapeutischer Außenräume

Zielgruppe:

Therapeuten und alle Interessierte

Moderatoren:

Andreas Niepel, Hattingen
Stefan Schieberle, Witten

Termin: 08.09. - 10.09.2017

LG-Gebühr: 315,- Euro

LG-Nr.: 159/17

12. Internationale Grünberger Gartentherapietage

Der Dreiklang **Garten, Gesundheit** und **Therapie** wächst weiter. Aus diesem Grund bietet die Bildungsstätte, unter der Leitung von Andreas Niepel, eine wichtige Plattform zum Austausch zwischen Gärtnern, Planern, Therapeuten und Medizinerinnen. Zahlreiche Fachvorträge und Workshops werden auch im Jahr 2017 wieder das Thema „Gartentherapie“ beleuchten. **Detailprogramm** auf Anfrage ab **Mai 2017**.

Leitung: Andreas Niepel und Co-Referenten

Termin: 22.09. - 24.09.2017

LG-Gebühr: 230,- / 190,-¹ Euro

LG-Nr.: 173/17



Grünberg-Zertifikat (GZ) - Raumbegrünung

Für Gärtner mit Erfahrung in der Raumbegrünung bieten wir in Kooperation mit dem "Fachverband Raumbegrünung und Hydrokultur" im ZVG das „GZ-Raumbegrünung“ an. Namhafte Experten mit langjähriger Erfahrung in Spezialgebieten der Raumbegrünung werden das vorhandene Fachwissen der Teilnehmer vertiefen, ergänzen und aktualisieren.



Am Ende des Seminares steht eine Prüfung, mit deren erfolgreichem Abschluss sich die Teilnehmer "Zertifizierter Raumbegrüner" nennen dürfen.

Inhalt:

Standortfaktoren und Auswirkungen auf die Raumbegrünung:

- Klimatische und nicht klimatische Standortfaktoren erfassen und beurteilen
- Licht und Beleuchtung messen, beurteilen und interpretieren
- Fehler und Risiken erkennen und vermeiden

Pflanzensysteme, Pflanzenphysiologie, Wasserqualität und Pflanzenernährung für die Raumbegrünung:

- Pflanzenphysiologie - Probleme, Lösung und Vermeidung

Pflanzen für die Raumbegrünung:

- Aktuelle Sortimente für Büro- und Wohnräume
- „Landschaft im Raum“ und Wintergärten
- Wohlfahrtswirkung von Pflanzen

Planung, Ausführung, Pflege und Marketing von Raumbegrünungen:

- Individuelle Planung, sachgerechte Ausführung
- Pflanzenpflege, Marketing und langfristige Kundenbindung

Zielgruppe:

Gärtner, Gärtnermeister, Techniker und Floristmeister mit Tätigkeitsfeld Raumbegrünung mit mindestens 2 Jahren Erfahrung in der Raumbegrünung

Referenten:

Prof. Dr. rer hort. Karl-Heinz Strauch, Berlin

Dr. Harald Strauch, Friedberg
Lutz-Peter Kremkau, Holle
Jürgen Hermannsdörfer, Würzburg

Leitung:

Matthias Hub, Grünberg

Termin: 27.08. - 01.09.2017

LG-Gebühr: 1.300,- Euro

LG-Nr.: 144/17



Das Referententeam:

v.l. Prof. Dr. Karl-Heinz Strauch, Lutz Kremkau, Jürgen Hermannsdörfer, Dr. Harald Strauch