



Beraten, Verkaufen & Dienstleistung

Fit für die Dienstleistung im Gartenbau

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

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



Gespräche kompetent führen

- Mit professioneller Gesprächsführung zum Erfolg -

Der erfolgreiche Umgang mit Kunden, Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten hängt von Ihrer Einstellung und der Art und Weise Ihrer Kommunikation ab. Effektive Gespräche stärken die Zusammenarbeit und tragen bei Mitarbeitern wesentlich zu Motivation, Leistung und Zufriedenheit bei.

Im Seminar lernen Sie Ihr individuelles Gesprächsverhalten kennen und das "Handwerkszeug" das Sie befähigt, auch schwierige Gespräche effizient, 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
- Gesprächsregeln und -strategien
- Gespräche vor- und nachbereiten
- Richtig loben und kritisieren, Feedbackregeln

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte

Moderatorin:

Gisela Hörle, Grünberg
Seminare & Beratung

Termin: 07.06. - 09.06.2018

LG-Gebühr: 310,- Euro

LG-Nr.: 106/18



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 sowie angemessen und effektiv reagieren. Gewinnen Sie Sicherheit am Telefon auch mit "schwierigen" Kunden, bei Reklamationen, Beschwerden und Zahlungserinnerungen.

Inhalt:

- Was bedeutet Telefonkompetenz?
- Stimmt's mit der Stimme?
- Verhalten und Wirkung am Telefon
- Zielgerichtet fragen
- Mit der richtigen Wortwahl überzeugen
- Reklamationen, Widerstände und Beschwerden erfolgreich umwandeln
- Zahlungserinnerungen, höflich und wirkungsvoll
- Akquisegespräche

Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter, die künftig souverän und sympathisch am Telefon agieren möchten.

Moderatorin:

Gisela Hörle, Grünberg
Seminare & Beratung

Termin: 15.06. - 16.06.2018

LG-Gebühr: 255,- Euro

LG-Nr.: 118/18

Kompetent verkaufen für Einsteiger

- Erfolgreich durch sicheres Auftreten und kundenorientierte Gesprächsführung -

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 und sympathisch zu präsentieren, der professionelle Umgang mit Kunden - auch in schwierigen Situationen, das ist zu lernen. Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg auch bei Zusatzverkäufen!

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
- Kunden- und verkaufsorientierte Wortwahl
- Schwierige Situationen meistern
- Verkaufssituationen üben, üben, üben

Zielgruppe:

Verkaufseinsteiger in
Gartenbaumschulen,
Gartencentern,
Floristikfachgeschäften,
Friedhofsgärtnereien

Moderatorin:

Gisela Hörle, Grünberg
Seminare & Beratung

Termin: 02.02. - 04.02.2018

LG-Gebühr: 310,- Euro

LG-Nr.: 028/18

Stauden verkaufen

- Beratung, Sortimentskunde, Gestaltung, Aktionen -

An diesem Seminar-Wochenende wird aktuelles Fachwissen vermittelt, das dem Verkäufer als Handwerkszeug beim täglichen Staudenverkauf dient. Es werden Strategien entwickelt, die es möglich machen, zügig und lohnend Stauden zu verkaufen.

Inhalt:

- Grundlagen des Verkaufsgesprächs
- Umgang mit anspruchsvollen Kunden
- Individuelle Staudenbeete zügig planen
- Lohnend beraten, verkaufen, Selbstbedienung fördern!
- Einkaufserlebnisse in der Staudengärtnerei:
Veranstaltungsideen und Warenpräsentation

Sortimentskunde

- Stauden des Jahres/Neuheiten, Staudenliebliche und Verkaufsschlager, Stauden für besondere Standorte
- Moderne Staudensortimente - Alleskönner und Dauerblüher

Zielgruppe:

Verkäufer im
Gartenbau

Moderatorin:

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

Termin: 02.02. - 04.02.2018

LG-Gebühr: 310,- Euro

LG-Nr.: 024/18



Noch erfolgreicher verkaufen - Fit für die Saison!

- Mit Worten begeistern, sympathisch und effizient beraten und verkaufen -

Verkaufen in Zeiten vergleichbarer Produkte, einem Überangebot an Waren und dem Internet als Informationsquelle Nummer 1 - eine Herausforderung, die es zu meistern gilt. Dabei kommt dem Verkäufer oder besser gesagt dem Kundenbeziehungsmanager eine immer bedeutendere Rolle zu. Ihre oder seine Persönlichkeit sind der entscheidende Unterschied im Verkaufsalldag. Der Kunde möchte authentische, begeisterte Menschen, die ihm helfen seine Bedürfnisse und Wünsche zu erfüllen. Eine tolle Aufgabe!

Im Seminar wird der Blick für den Kunden geschult und vertieft, das persönliche Potential aufgedeckt und gefördert. So entstehen Verkaufsgespräche, die Verkäufer und Kunden weiterbringen. Verkaufen Sie Emotionen! Wie das geht und welche Wörter und Aussagen Ihnen dabei helfen, das erfahren Sie im Seminar.

Inhalt:

- Der Kunde im Zeitalter von Social Media und Co.
- Verkäuferpersönlichkeit entdecken und entwickeln
- Eigenmotivation für Verkäufer
- Der Verkäufer als Kundenbeziehungsmanager
- Kunden begeistern - mehr verkaufen!
- Der Ton macht die Musik - Grundlagen der Kommunikation, vom Gesprächseinstieg bis zum Abschluss - so geht's besser!
- Wörter, die verkaufen!
- Gut formuliert ist besser verkauft!
- Zusatzgeschäfte leichtgemacht!
- Strategien im Umgang mit herausfordernden Kunden

Zielgruppe:

Verkäufer im Gartenbau

Moderatorin:

Nicola Krauth,
Dipl. Ing. (FH)
Gartenbau,
Gundelsheim, Trainerin
für den Bereich
Verkauf, Mitarbeiterin
bei "Greenworks"

Termin: 16.02. - 18.02.2018

LG-Gebühr: 395,- Euro

LG-Nr.: 042/18



Aktuelle Trends bei Freilandsortimenten: Bewährtes und Neues - die Mischung macht's!

- Gehölze, Stauden und Co. - Tipps für die Sortimentsgestaltung
und Fachwissen für den Verkauf -

Neu!

Neben bewährten Gehölzen und Stauden bietet der Pflanzenmarkt jedes Jahr zahlreiche Neuheiten an. Welche davon sind für den Endverbraucher aber auch tatsächlich interessant und werden deren Ansprüche an die Pflanze gerecht? Wir werden uns im Seminar mit den Kundenwünschen sowie aktuellen Trends im Freilandsortiment beschäftigen. Neben der Sortimentszusammenstellung ist auch eine wirkungsvolle Warenpräsentation unerlässlich. Die Teilnehmer werden verschiedene Techniken kennen lernen, die Pflanze und entsprechende Begleitartikel richtig in Szene zu setzen. Nicht zuletzt wird auch konkretes Fachwissen über die aktuellen Gehölze und Stauden vermittelt, um die Teilnehmer fürs Kundengespräch zu rüsten.

Inhalt:

- Kundenwünsche erkennen und in der Sortimentsauswahl berücksichtigen
- Neuheiten im Freilandsortiment
- Themenfindung für eine wirkungsvolle Warenpräsentation
- Techniken der Warenpräsentation
- Mehr als nur Pflanze – ergänzende Zusatzartikel sinnvoll anbieten
- Kompaktes Wissen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Entscheider von Endverkaufsbetrieben, Gartencentern und Baumschulen

Moderatorin:

Theresa Topoll, Krefeld,
"Blickpunktgarten"
Seminare, Beratung, Planung sowie
Trainerin im Bereich Sortiments-
und Verkaufsschulungen

Termin: 15.02. - 16.02.2018

LG-Gebühr: 395,- Euro

LG-Nr.: 039/18



Pflanzenschutzsachkundefortbildung

- **Schwerpunkt:** Einzelhandelsgärtnereien, GaLaBau,
Gartenbaumschulen/-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.

Inhalt:

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

Moderator:

Joachim Schnabel,
Wöllstadt,
öbv SV Gartenbau-Pflanzenschutz

Termin: 05.02.2018

LG-Gebühr: 95,- Euro

LG-Nr.: 802/18

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 Mühlinghaus, Köln
Dipl. Päd. und Gärtnerin

Termin: 22.06. - 24.06.2018

LG-Gebühr: 320,-Euro

LG-Nr.: 124/18



Gartentherapie und Therapiegarten – 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: 07.09. - 09.09.2018

LG-Gebühr: 320,- Euro

LG-Nr.: 150/18

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: 25.05. - 27.05.2018

LG-Gebühr: 320,- Euro

LG-Nr.: 101/18

13. Internationale 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 Medizinern. Zahlreiche Fachvorträge und Workshops werden auch 2018 wieder das Thema "Gartentherapie" beleuchten (**Detailprogramm ab Mai 2018**).

Leitung: Andreas Niepel und Co-Referenten

Termin: 21.09. - 23.09.2018

LG-Gebühr: 235,-/195,-^{1/IGGT} Euro

LG-Nr.: 160/18

DIE WELTLEITMESSE DES GARTENBAUS

23. – 26. Januar



Profitieren Sie von der IPM ESSEN, dem unverzichtbaren Treffpunkt der internationalen grünen Branche. Die IPM ESSEN setzt als Nr. 1 der Branche frische und richtungsweisende Impulse und bildet als einzige Messe ihrer Art die gesamte Wertschöpfungskette ab. Nutzen Sie die starken Innovationen, die vielfältigen Marktneuheiten und die ausgesprochen hohe Internationalität für Ihren Geschäftserfolg.

Rund 1.600 Aussteller aus 45 Nationen präsentieren die neuesten Pflanzenkreationen, innovative Technik, verkaufstarke Floristikrends und zielgruppenorientierte Marketingkonzepte für den POS: anfassbar, nachvollziehbar und umsetzbar für Ihr Geschäft.

Wir sehen uns in Essen.

www.ipm-essen.de

MESSE
ESSEN