



bio-dynamische Qualität

Sie wollen mehr über das Demeter-Schulungskonzept erfahren? Dann senden Sie uns bitte ein Fax an 08051-9617350 oder den Abschnitt per Post (siehe unten). Vielen Dank. Wir melden uns schnellstmöglich.

Wir sind am Workshop Nr. \_\_\_\_\_ als

Teilnehmer  Veranstalter interessiert

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Bitte senden Sie uns weitere Informationen

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

**Rainer Plum Consulting**

Rainer Plum Tel: 08051-9617830 Fax: 08051-9617350

e-mail: rp@rainerplum.de



bio-dynamische Qualität

**Demeter macht aus der Natur  
wertvolle Produkte  
für Körper, Seele und Geist**

**Wissen das Ihre Mitarbeiter  
und Ihre Kunden?**

**Schulungen**

**für Erzeuger, Hersteller  
und Händler von Bio- und  
Demeter-Produkten**

Das Demeter-Schulungskonzept ist eine Kooperation zwischen



## Workshops für Geschäftsinhaber,

### 1) Basiswissen Bio & Demeter

Alles Bio oder was? Grundlagen des ökologischen und des bio-dynamischen Landbaus. Was ist Demeter-Qualität? Verarbeitungsstandards und ganzheitliche Produktqualität. Neue Mitarbeiter erhalten eine Einführung in die Grundlagen des biologischen Landbaus und vor allem in die Biologisch-Dynamische Wirtschaftsweise. Langjährige Mitarbeiter frischen ihr Wissen auf.

### 2) Ganzheitliche Demeter-Warenkunde – BioPremium

Was ist drin in Bio-Produkten? Wo liegt ihr Mehrwert? Worin unterscheiden sich Demeter-Produkte von Bio? Biologisch-dynamische Züchtung als Alternative zur Agro-Gentechnik. Demeter-Verarbeitungsrichtlinien, Klosterstudie und Bildekräfte

### 3) Profilierung & Kundenbindung mit Demeter

Krise als Chance: Wie der Fachhandel auf die Veränderungen im Markt professionell reagieren kann und welche Vorteile Demeter-Produkte dabei haben können. Zielgruppengerechte Einkaufswelten entwickeln mit Ergebnissen der Sinusstudie. Individuelle Unternehmens-Kernwerte erarbeiten.

**ZIELGRUPPE:** Geschäftsinhaber, Führungskräfte und Mitarbeiter von Erzeugung, Verarbeitung und Handel von Bio- und Demeter-Produkten

## Führungskräfte und Mitarbeiter

### 4) Preisargumente Bio & Demeter

Wann interessiert sich der Kunden nicht mehr für den Preis? Warum Premium-Qualität an Wert verliert, wenn es über den Preis verkauft wird. Wie mit der Fokussierung immaterieller Werte Kundenzufriedenheit erzeugt und fachliche Kompetenz gezeigt werden kann. Mit kreativen Aktionen den Wert von Demeter-Produkten darstellen.

### 5) Verkaufsförderung von Demeter-Produkten

Der erste Eindruck entscheidet (Ladengestaltung, Kundenführung...). Geben Sie der Demeter-Ware den passenden Rahmen (Platzierung...). Lassen Sie Demeter-Produkte für sich arbeiten (Schaufenster als Visitenkarte, Werbemaßnahmen...). Emotionale und rationale Kundenansprache.

Langjährige Kenner der Branche vermitteln anschaulich und praxisnah detailliertes Wissen zu Bio & Demeter. Mit einführenden Vorträgen und Präsentationen, Gruppenarbeit und Übungen.

Tagesworkshops (8 Stunden), Mindest-Teilnehmerzahl 16

Kosten pro Tag 198 Euro

inkl. vollwert. Mittagsbüfett, Pausensnacks und Pausengetränken

Der Preis für Demeter-Aktiv-Partner: € 148 Euro.

Bitte achten Sie auch auf die Seminarankündigungen Ihres Großhändlers oder der Fachpresse.