

## Zertifikatslehrgang Bäuerliche Direktvermarktung

### Termin- und Ausbildungsplan 2021-22

Kursdauer: 136 UE (17 Tage)

Zielgruppe: Praktizierende DirektvermarkterInnen, NeueinsteigerInnen in die Direktvermarktung; Neueinsteigern wird vor Besuch des Lehrgangs eine Einstiegsberatung oder ein Einsteigerkurs zum Thema „Direktvermarktung“ empfohlen

Kursort: St. Pölten (sofern nicht anders angeführt) und zu Hause vor dem PC (Zoom-Meeting)

Kurszeiten: 9 bis 17 Uhr (sofern nicht anders angeführt)

Kursbeitrag: 790 Euro pro Person gefördert (mit Betriebsnummer), 2.400 Euro ungefördert

Termin	Inhalt	ReferentInnen	Ort
Di 7.12.2021 9-15 <sup>30</sup>	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b> Gewerberecht und andere für die Direktvermarktung relevante Rechtsthematiken, Steuerrecht	Mag. Martina Obermaier Ing. Michael Hell	online
Mo 13.12. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Ich – ein Unternehmer</b> Erfolgsfaktoren für Unternehmer Erfolgsziele definieren Visionen, Leitbild Hindernisse in der Erreichung von Zielen Persönliche Stärken (Stärken – Schwächenanalyse) Selbstbild – Fremdbild Problemlösungsverhalten und Kreativität	Mag. Manfred Schauer	online
Di 14.12. 9-10 <sup>30</sup>	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b> Fortsetzung Sozialrecht	Dr. Heinz Wilfinger	online
Mo 10.1.2022 9-17 <sup>00</sup>	<b>Unternehmerisches Denken</b> Betriebsziel Anforderungen und Voraussetzungen an/für die Familie, den Betrieb, das Umfeld Positives – negatives Denken Unternehmerleitbild und -philosophie - Funktion	Mag. Manfred Schauer	Hotel Seeland St. Pölten (bei Bedarf online)
Di 11.1. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Grundlagen der Unternehmensführung, Betriebskonzept</b> Betriebsanalysen erstellen können Erfolgsmaßstäbe für den eigenen Betrieb formulieren Ist – Situationserhebung (Kennzahlen) Erfolgsfaktoren in der Unternehmensführung Bausteine für ein Betriebskonzept	Markus Böhm BSc	online

<b>Termin</b>	<b>Inhalte</b>	<b>ReferentInnen</b>	<b>Ort</b>
Mo 17.1. 9-13 <sup>00</sup>	<b>Betriebswirtschaft, Teil 1</b> Betriebswirtschaftliche Kenntnisse für die DV erwerben und anwenden, Produktpreiskalkulation	Ing. Thomas Kern BA	online
Di 18.1. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Qualitätssicherung, Sensorik</b> Der Begriff „Qualität“ und Dimensionen der Qualität, Qualitätsbeeinflussende Faktoren bei der Erzeugung von Lebensmitteln, Was ist Sensorik? Sensorische Beurteilungsvarianten, Die Sinne, Sensorische Qualität von Lebensmitteln – Merkmale, Produktansprache und –beschreibung, Produktverkostung	Mag. Erna Binder	BBK St. Pölten
Mo 31.1. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Verantwortung als Lebensmittelunternehmer</b> Lebensmittelkennzeichnung Lebensmittelhygiene und Allergenmanagement Qualitätsprogramme, QHS-System, LVDV Beratungsangebote	Alexandra Bichler BEd Ing. Magdalena Matzinger	Hotel Seeland St. Pölten (bei Bedarf online))
Di 1.2. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Zeit- und Arbeitsmanagement</b> Arbeitssituation beurteilen und Verbesserungen entwickeln Analyse der eigenen Arbeitssituation Aufgabenverteilung Arbeitsorganisation	Mag. Manfred Schauer	Hotel Seeland St. Pölten (bei Bedarf online)
Mo 14.2. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Grundlagen des Marketings kennen lernen</b> Marketinganalyse, Marketinginstrumente, Marketingmix, Mitbewerberanalyse, Marktmechanismen, Zielgruppen, Trends, Kundenwünsche, Faktoren der Produktpolitik kennen und an praktischen Beispielen umsetzen können, Produktgestaltung, -design, Sortiment, Nutzen, Zusatznutzen, Marketingkonzept	Mag. Eva Lechner	online
Di 15.2. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Selbstreflexion, Konfliktmanagement</b> Umgang mit Stress, Krisen und Konfliktsituationen	DI Josef Stangl	BBK St. Pölten (bei Bedarf online)
Mo 21.2. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Werbung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit</b> Werbemittel kennen lernen, verkaufsfördernde Maßnahmen (Tag der offenen Tür, Messen, Präsentationen), Grundlagen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	Mag. Eva Lechner	online
Di 22.2. 9-13 <sup>00</sup>	<b>Betriebswirtschaft, Teil 2</b> Produktpreiskalkulation für den eigenen Betrieb	Ing. Thomas Kern BA	online

Termin	Inhalte	ReferentInnen	Ort
Mo 7.3. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Verkauf</b> Verkaufstraining, Verkaufsgespräch Argumentationshilfen	Annemarie Mayer	BBK St. Pölten (bei Bedarf online)
Di 8.3. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Verkauf</b> Fortsetzung	Annemarie Mayer	BBK St. Pölten (bei Bedarf online)
Mo 14.3. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Produktphilosophie, Argumente für mein Produkt</b>	Roman Schmidt	online
Di 15.3. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Grundlagen E-Commerce &amp; Onlinemarketing</b> Einfache Onlinemarketingaktivitäten eigenständig umsetzen und auf Wirksamkeit überprüfen, Onlineshop-Systeme, E-Commerce Konzepte entwickeln und Umsetzbarkeit bewerten	Ing. Rainer Neuwirth	online
Mo 21.3. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Bauliche Vorschriften, Verkaufsraumgestaltung und Warenpräsentation</b> Allgemeine und betriebspezifische bauliche Vorschriften, Standgestaltung, Verkaufsraumgestaltung, Warenpräsentation	DI Stefanie Wagner Ing. Veronika Schreder	BBK Mistelbach (bei Bedarf online)
Termin nach Vereinbarung	<b>Betriebskonzept Berechnung</b>	BW-Berater der zuständigen BBK	BBK
Di 29.3. 9-17 <sup>00</sup>	<b>Exkursion zu erfolgreichen Direktvermarktungsbetrieben</b>	DI Christine Haghofer	
Mi 20.4. 9-13 <sup>00</sup>	<b>Abschlusspräsentation</b>	Fachjury	Hotel Seeland St. Pölten (bei Bedarf online)

Änderungen bei Terminen, Referenten und Kursorten vorbehalten

#### **Voraussetzungen für den Erhalt des Zertifikates:**

- Anwesenheit von mind. 80 %
- Bereitschaft zur Erhebung und Bekanntgabe der notwendigen Daten für das Betriebs- und Marketingkonzept sowie die Produktpreiskalkulation
- Erfüllung der Aufgabenstellungen (Betriebskonzept Diversifizierung, Marketingkonzept, Produktpreiskalkulation, Musteretiketten, Hygienepläne, Herstellungsabläufe, Risikomanagement, Abschlusspräsentation)

**Information und Anmeldung bis Mittwoch, 1.12.2021:** Ländliches Fortbildungsinstitut NÖ,  
DI Christine Haghofer, T. 05 0259 26107, E. christine.haghofer@lk-noe.at