



„Training Bio entdecken – kompetent beraten“



Ziele und Nutzen:

Die Teilnehmer verfügen über Basiswissen der ökologischen Landwirtschaft das ihnen dabei hilft, Kundenfragen fachlich kompetent und authentisch zu beantworten und den Mehrwert von Bio gegenüber den Kunden zu kommunizieren. Das Konzept der Regionalität von Lebensmitteln wird mit Blick auf den Mehrwert für den Kunden und die Kaufargumente bearbeitet. An Beispielprodukten wird zudem erarbeitet, wie sich Produktinformationen direkt an der Verpackung erschließen lassen. Der Absatz in diesem Segment kann durch eine hohe Beratungskompetenz und aktives Verkaufen gesteigert werden.

Inhalte:

- Unterschiede zwischen ökologischer und konventioneller Landwirtschaft
- Besonderheit von regionalen Produkten
- Besonderheiten der ökologischen Verarbeitung
- Anbauverbände und EU-Bio im Überblick
- Verkostung von ökologischen und regionalen Produkten
- Ableitung von Kaufargumenten für ökologische und regionale Lebensmittel aus Sicht des Endkunden

Zielgruppen:

Auszubildende und Mitarbeitende im Verkauf, die sich Grundlagen und Hintergrundwissen von regionalen und ökologischen Lebensmitteln erschließen wollen

