

Zertifikats-Lehrgang

Vertriebsorientierte Fachkunde Düngemittel

Termin:

09.02. – 13.02.2015

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

- Mitarbeiter/-innen mit ersten Erfahrungen im Düngemittelvertrieb
- Mitarbeiter/-innen in der Pflanzenbauberatung

Für den erfolgreichen Düngemittelvertrieb in Ihrem Unternehmen ist fachliche Kompetenz gefordert.

Dieser Wochenlehrgang vermittelt Ihren Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen im Vertrieb und der Beratung das notwendige fachliche Know-how aus Wissenschaft, Beratung und Gesetzgebung. Innerhalb des Seminars entwickelt und diskutiert ein neutraler Vertriebs-trainer mit Erfahrung im Düngemittelverkauf mit den Teilnehmern überzeugende Vertriebsstrategien durch geschickten Einsatz des fachlichen Know-hows.

Diese Ausbildung ist von Vertretern aus der deutschen Düngemittelwirtschaft und Verbänden (u. a. DRV) entwickelt worden.

Die Qualifizierung schließt mit einer Prüfung „Fachkunde Düngemittel“ ab. Das Zertifikat ist auf fünf Jahre befristet und wird durch den Besuch einer mindestens achtstündigen, vom Beirat anerkannten Fachveranstaltung verlängert.

Ihr Nutzen

- Sie erwerben ein umfangreiches Wissen über die Grundlagen in der Düngemittelkunde.
- Sie kennen die Anwendungsgebiete und Wirkweisen der verschiedenen Düngemittel und können Ihre Kunden fachkundig beraten.
- Sie kennen die verschiedenen Einflussfaktoren bei der Ausbringung von Düngemitteln
- Sie lernen das gewonnene Fachwissen beim Verkauf anzuwenden und Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Einführung in die Düngemittelkunde
 - Entwicklungsstadien der Pflanzen
 - Verhalten der Nährstoffe im Boden
 - Wirkung von Nährstoffen in der Pflanze
 - gängige Düngemittel - Eigenschaften - Wirkung
- Dünger verkaufen statt verschenken
 - Beratungstermine richtig vereinbaren
 - mit Fachwissen Gewinn generieren (Nährstoffbilanz/Acker-schlagkartei)
 - am Telefon überzeugen statt langweilen (neue Düngestrategien)
- Aus Kunden Empfehler machen
 - Das Vertrauen des Landwirts gewinnen
 - Die Bodenanalyse richtig nutzen - Beziehung von N-Bilanz-Ertrag-Standort
 - Mit N-Min richtig umgehen (Nährstoffbedarf verschiedener Kulturen)
 - Düngestrategien entwickeln und vermitteln
- Exkurs: Neue Strategien für Biogasanlagen
- Einsatz organischer Düngemittel
 - Vorteile/Herausforderungen
 - organische Dünger: Wert und Eigenschaften
 - Nährstoffwirkung und optimaler Einsatz
 - Umwelt- und Hygienerisiken, rechtliche Vorschriften
- Transport, Lagerung, Düngemittelrecht
- Ausbringungstechnik
 - Einfluss der Düngerqualität auf die Streugenauigkeit
 - ungenaue Düngemittelverteilung und Düngefehler
 - wirtschaftliche Auswirkungen/Folgen auf die Umwelt
 - Ausbringung von Flüssigdüngern
 - rechtliche Aspekte
- Abschlussprüfung „Fachkunde Düngemittel“

Hinweis:

Diese Veranstaltung wird durchgeführt von der GenoAkademie.

ORGANISATORISCHES

Preis:

EUR 1.100,- pro Modul

zzgl. Prüfungsgebühren von EUR 145,- pro Person

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten des Akademiehotel Rastede

Termin:

09.02. – 13.02.2015

Seminarort:

Baunatal

Vertriebsorientierte Fachkunde Düngemittel

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

Datum

Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Simon Birbacher

B.A.

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon_birbacher@adgonline.de

Ein Angebot der GenoAkademie.

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

