Gestaltung und Ausbildung

Methodik und Didaktik

- Die Ausbildung erfolgt in vier Teilmodulen
- Der Einsatz von teilnehmerorientierten Lernmethoden wird mit den ReferentInnen abgesprochen. Die Inhalte werden in Form von Workshops, Gruppenarbeit, Aufgabenstellungen, Hausarbeiten, Erfahrungsaustausch, Fallbeispielen und Exkursionen erarbeitet. Es sollen Diskussions- und Gesprächsmöglichkeiten geschaffen werden. Auch der Einsatz von verschiedenen Medien (Dias, Video, Computerprogramme, ...) ist eingeplant.

Ausbildungsplan

Modul	Inhalte und Methodik	Anzahl der Unterrichtseinheiten
Modul 1	Persönlichkeitsbildung	24
	Zeit- und Arbeitsmanagement	8
Modul 2	Unternehmensführung	32
Modul 3	Marketing	40
Modul 4	Produktspezifischer Teil	16
	Exkursion	8
Summe der UE		**128**

LFI LÄNDLICHES FORTBILDUNGSINSTITUT

Anmeldung

Melden Sie sich direkt bei Ihrem jeweiligen LFI in Ihrem Bundesland an.

Alle Angaben dazu finden Sie unter www.lfi.at oder kontaktieren Sie Ihr LFI.

LFI-Wien
Gumpendorfer Straße 15, 1060 Wien,
Tel.: 01/587 95 28-34, E-Mail: lfi@lk-wien.at

LFI-Niederösterreich
Wiener Straße 64, 3100 St. Pölten,
Tel.: 02742/259-6100, E-Mail: lfi@lk-noe.at

LFI-Burgenland
Esterhazystraße 15, 7001 Eisenstadt,
Tel.: 02682/702-402, E-Mail: lfi@lk-bgld.at

LFI-Steiermark
Hamerlinggasse 3, 8011 Graz,
Tel.: 0316/8050 1310, E-Mail: zentrale@lfi-steiermark.at

LFI-Kärnten
Schloss Krastowitz, 9020 Klagenfurt,
Tel.: 0463/5850-2513, E-Mail: lfi@krast.lk-kaernten.at

LFI-Oberösterreich
Auf der Gugl 3, 4021 Linz,
Tel.: 050/6902 1500, E-Mail: lfi@lk-ooe.at

LFI-Salzburg
Maria-Cebotari-Straße 5, 5020 Salzburg,
Tel.: 0662/64 12 48, E-Mail: lfi@lk-salzburg.at

LFI-Tirol
Brixner Straße 1, 6021 Innsbruck,
Tel.: 05/92 92-1111, E-Mail: lfi-kundenservice@lk-tirol.at

LFI-Vorarlberg
Montfortstraße 9–11, 6901 Bregenz,
Tel.: 05574/400-600, E-Mail: lfi@lk-vbg.at

LFI-Österreich
Schauflergasse 6, 1014 Wien,
Tel.: 01/534 41-8566, E-Mail: lfi@lk-oe.at

lk landwirtschaftskammer österreich

www.lfi.at

Ihr Wissen wächst

LFI LÄNDLICHES FORTBILDUNGSINSTITUT

Zertifikatslehrgang

Bäuerliche Direktvermarktung

www.lfi.at

Ihr Wissen wächst

MIT UNTERSTÜTZUNG VON BUND, LÄNDERN UND EUROPÄISCHER UNION

Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums: Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete.

LE 07-13 Entwicklung für den ländlichen Raum

lebensministerium.at

Verbesserung der fachlichen Qualifikation durch kompetente Ausbildung

Inhaltliche Beschreibung

Der Lehrgang baut auf betriebliche und persönliche Erfahrungen im Bereich der Erwerbskombination Direktvermarktung auf und vermittelt den TeilnehmerInnen Kompetenz im persönlichen, betriebswirtschaftlichen, marketingmäßigen und produktspezifischen Bereich.

Ziele des Lehrganges

Ziele im persönlichen Bereich:

- Kennenlernen der persönlichen Erfolgsfaktoren und mit Freude und Motivation am eigenen Betrieb umsetzen
- Betriebs- und Erfolgsziele definieren und ein Leitbild erstellen
- Eigene Fähigkeiten und Stärken erkennen und nutzen
- Techniken zur Konfliktlösung, Gesprächs- und Fragemethoden erlernen
- Analyse, Beurteilung und Verbesserung der eigenen Arbeitssituation
- Zeit- und Arbeitsmanagement für den eigenen Betrieb optimieren

Ziele im betriebswirtschaftlichen Bereich:

- Eine Betriebsanalyse für den eigenen Betrieb erstellen.
- Betriebswirtschaftliche Erkenntnisse für die Direktvermarktung erwerben und anwenden können
- Erfolgsmaßstäbe formulieren
- Strategien der Unternehmensführung umsetzen
- Betriebskonzept für den eigenen Betrieb erstellen und präsentieren können
- Die rechtlichen Rahmenbedingungen am Betrieb einhalten
- Kalkulierte Preisfestlegung für die eigenen Produkte

Ziele im marketingmäßigen Bereich:

- Grundlagen des Marketings kennen und für die eigene Erwerbskombination anwenden
- Trends erkennen und nutzen lernen
- Marktanalysen durchführen können
- Chancen von Kooperationen erkenne und nutzen
- Erstellung eines Marketingkonzeptes für den eigenen Betrieb

Ziele im produktspezifischen Bereich:

- Umgang mit neuen Technologien kennenlernen
- Qualitätssicherungsmaßnahmen umsetzen
- Verkaufsfördernde Argumente einsetzen

Nutzen für die TeilnehmerInnen

- Die TeilnehmerInnen lernen ihre persönlichen Erfolgsfaktoren und neue Ideen kennen. Durch Motivation können sie individuelle Probleme in ihrem Betrieb besser lösen
- Der Betrieb wird betriebswirtschaftlich durchleuchtet und analysiert; unternehmerisches Denken wird angeeignet
- Marketingaktionen können für den eigenen Betrieb entwickelt werden
- Die Ausbildung ermöglicht die Anpassung der Berufsausbildung an die Bedürfnisse einer zukunfts- und marktorientierten Landwirtschaft
- Durch das Erlangen eines Zertifikates erhält man nicht nur eine gute fachliche Qualifikation, auch das Image gegenüber anderen DirektvermarkterInnen wird gehoben

Betätigungsfelder der AbsolventInnen

Die AbsolventInnen sind in der Lage einen Direktvermarktungsbetrieb professionell zu führen und das Erlernte am Betrieb umzusetzen und die Weiterführung ihres Betriebes zu sichern.

Eingangsvoraussetzungen zur Teilnahme

Allgemeine Voraussetzungen

- Grundsätzliche betriebliche- und persönliche Voraussetzung für die Erwerbskombination Direktvermarktung

Spezielle Voraussetzungen (Mindestqualifikation)

- Praktizierende DirektvermarkterInnen

Impressum: Herausgeber: LFI Österreich; Fotos: © BMLFUW/AMA-Bioarchiv/Dali; Grafik und Produktion: G&L, 2010