

Anfahrt



BURG WARBERG

Eine gute Adresse für Ihren Erfolg mitten im Herzen von Deutschland.

Bundeslehranstalt
Burg Warberg e. V.
Tel.: (+49) 5355 / 961-106
Fax: (+49) 5355 / 961-300
seminar@burg-warberg.de



Saatgetreidehändler/in

Teil I Fachtheorie: 15.12.–17.12.2015
Teil II Kommunikation: 11.02.–12.02.2015

Teil I Fachtheorie: 05.04.–07.04.2016
Teil II Kommunikation: 10.05.–11.05.2016

Das Seminar beinhaltet eine schriftliche Prüfung am Ende des Seminars. Der zu erzielende Abschluss lautet:

„Geprüfter Saatgetreidefachhändler/-in (BLA)“

Seminargebühren

Mitglieder der BLA Burg Warberg,
des BVO und des BDP EUR 1.850,-
Nichtmitglieder EUR 2.150,-

zzgl. Pensionskosten Preise zzgl. der gesetzl. MwSt.
inkl. Seminarunterlagen und Literatur
Mindestteilnehmerzahl 6 Personen, Maximalteilnehmerzahl 15 Personen

Eine Einzelbuchung von Teil 1 ist nur nach Absprache für 50 % der Seminargebühren möglich.

Förderung

Das Seminar kann u. a. durch Fördermittel der Erwin Fromme Stiftung unterstützt werden.

Weitere Fördermöglichkeiten:

- IWIN
- Meisterbafög



SAATGETREIDE- FACHHÄNDLER/IN

in Kooperation mit



Bundesverband
der VO-Firmen e.V.



Bundesverband
Deutscher
Pflanzenzüchter e. V.

Änderungen vorbehalten!

© 2015 www.mko-werbelagentur.de • Foto: Burg Warberg, Archiv mko, www.pwv.de



exklusive Kombination von Theorie
und Kommunikationstraining



NETZWERK - INNOVATION - SERVICE

www.burg-warberg.de

Bundeslehranstalt
Burg Warberg e.V.
An der Burg 3
38378 Warberg
Germany

Bitte
frei
machen

„Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.“

Henry Ford

Teilnahmebedingungen:

Bei Seminaren und Tagungen mit einer Dauer von bis zu 6 Tagen ist eine kostenfreie Stornierung durch den/die Teilnehmer/in bis zu 28 Tage vor Seminarbeginn kostenfrei ohne Angabe von Gründen möglich. Geht die Stornierung zwischen 14 und 27 Tagen vor Seminarbeginn bei der BLA ein, werden 25 % der Seminargebühr berechnet. Bei einem Eingang von weniger als 14 Tagen vor Seminarbeginn werden 50 % der Seminargebühr fällig. Bei Nichterscheinen des/r Teilnehmers/in oder Abbruch des Seminars durch den Teilnehmer besteht volle Zahlungsverpflichtung. Eine Stornierung ist schriftlich vorzunehmen.

**Nutzen Sie jetzt Ihre Chance!
Eine Investition in Wissen bringt
immer noch die besten Zinsen.**

Benjamin Franklin

Was macht den/die Saatgetreidefachhändler/in aus?

Die an der Erzeugung und dem Vertrieb von Saatgut beteiligten Handelsfirmen sowie Züchtungsunternehmen benötigen kompetente und verantwortungsbewusste Fachkräfte. Der Bereich „Saatgetreide“ hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend spezialisiert. Die gesetzliche Rahmenbedingungen haben sich verändert und verschärft.

In diesem Lehrgang erhalten Sie von anerkannten Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Behörden eine umfassende Ausbildung.

Der Lehrgangsteil „Kommunikation“ ist ein speziell entwickeltes coaching-basiertes Kommunikationstraining – mit Trainer und Businessschauspieler – zur besseren Kommunikation in Konflikt- und Reklamationsgesprächen.



Was spricht für die Qualifizierung zum/ zur Saatgetreidefachhändler/in?

- Neu- und Quereinsteiger erlangen das erforderliche Wissen für ihre neue Aufgabe
- Fachkräfte können ihr Wissen/ihre Fertigkeiten auffrischen
- Eine unter Experten und in der Branche anerkannte Qualifizierung der Mitarbeiter schafft Anerkennung für das Unternehmen – politisch wie gesellschaftlich –
- Mitarbeiter im Bereich Saatgetreide benötigen Spezialwissen, das in diesem Lehrgang vermittelt wird
- Weiterbildung motiviert – sie ist Anerkennung und Vertrauensbeweis für den Mitarbeiter!



Zielgruppe

- Für Neu- und Quereinsteiger
- Mitarbeiter im Tätigkeitsfeld „Saatgetreide“
- Mitarbeiter im Innendienst, im Lager, im Außendienst des Agrarhandels, von VO-Firmen, Züchter

Umfang und Bestandteile

- Die Fortbildung gliedert sich in zwei Lehrgangsböcke.
- Teilnehmer, die erfolgreich die Prüfungen bestehen, erhalten ein Zertifikat der Burg Warberg über die erreichte Qualifikation zum **Saatgetreidefachhändler**.

Lehrplaninhalte

Teil I- Fachtheorie

Saatguterzeugung und -märkte

Züchtung

- Phasen der Züchtung
- Von der Kreuzung zur Sorte

Sortenzulassung

- Aufgabenteilung Bund- Länder
- Sortenzulassungsverfahren
- Beschreibende Sortenliste: Aufbau, Datengrundlage und Verwendung

Sorten – und Versuchswesen

- Regionale Sortenprüfung und Sortenempfehlung
- Landessortenversuche

Lehrplaninhalte

Teil I- Fachtheorie

Anerkennung von Saatgut

- Saatgutverkehrsgesetz
- Feldbesichtigung

Saatgutvermehrung aus Sicht des Landwirts

- Anbaukonzepte
- Fruchtfolgen
- Betriebswirtschaft

Vermehrungsplanung, Vertrieb, Logistik

- Sortenspektrum
- Vermehrerleitfaden
- Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Basissaatgut
- Vermehrungsbetreuung

Innerbetriebliche Qualitätssicherung

- Qualitätssicherungssysteme
- Gesetzliche Vorgaben
- Produkthaftung
- Mindestnormen
- Beizung
- Eigenkontrolle und Dokumentation

Saatgutaufbereitung

- Vom Feld bis zum fertigen Saatgut
- Lagerung, Lüftung und Kühlung von Saatgetreide

Saatgutgutbeizung, Beizgradanalyse

- Technik der Saatgutbehandlung
- Beizqualität
- Anwenderschutz

Rechtliche und vertragliche Grundlagen

- Saatgutverträge und Kennzeichnungspflichten
- VO-Verträge, UVO-Verträge
- Saatgutverkehrsgesetz
- Sortenschutz

Saatgutverkehrskontrolle

Lehrplaninhalte

Teil II-Kommunikation

- Grundlagen der Kommunikation
 - Die Spielregeln der Kommunikation
 - Die vier Formen des Zuhörens
 - Empathisches Zuhören und das Verstehen des Anderen
- Die richtige Frage stellen
 - Wie kommuniziere ich wirksam? Reflexion des eigenen (bewussten und unbewussten) Kommunikationsverhaltens
 - Praktische Übungen
- Die Tücken der Kommunikation
 - Typische Kommunikationsfehler
 - Entstehung kommunikativer Missverständnisse
 - Gegencheckstrategien von Kommunikation
 - Annahmen und Zuschreibungen
- Besonderheiten bei der Kommunikation unter Stress
 - Emotionale Reaktionen: Freezing – Flucht – Angriff
 - Welche Worte sollten gewählt werden?
- Steuerung des Reklamationsmanagements bzw. Beschwerdemanagements
 - Umgang mit Reklamationen
- Rollen- und Zielkonflikte
 - Konfliktpotenziale erkennen
 - Eskalation von Konflikten
 - Bausteine eines Konfliktgesprächs
 - Kommunikationstechniken, Steuerung von Konfliktgesprächen
 - festgefahrene Fronten in Bewegung bringen
- Dienstleistungscompetenzen
- Praktische Übungen

Lernziele:

- Positive Kundengespräche bei negativen Vorgaben (Sortenverfügbarkeit, Qualität des Saatguts, Nachbau-saatgut etc.) führen
- Kommunikationssicherheit insbesondere in emotionalen/konflikthaften Situationen erlangen
- Lösungsorientierter Umgang mit jeglicher Art von Beschwerden

