



LANDRATSAMT  
BODENSEEKREIS  
Landwirtschaftsamt



Landkreis  
Sigmaringen

## Anmeldung

Bitte melden Sie sich **bis spätestens 10. Januar** über die Internetseite des Landkreises Sigmaringen [www.landkreis-sigmaringen.de](http://www.landkreis-sigmaringen.de) unter der Rubrik „Aktuelles » Veranstaltungen“ an. Die Plätze sind begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

### Tagungsgebühr:

40,00 Euro pro Person (inkl. Imbiss, Mittagessen, Kaffee, Kuchen und Tagungsgetränke)

Nach Anmeldung beim Landratsamt Sigmaringen, Fachbereich Landwirtschaft, erhalten Sie die Rechnung über die Tagungsgebühr. Die Rechnung ist vor Veranstaltungsbeginn zu begleichen.

## Hinweis zur Veranstaltung

Wir fotografieren auf der Veranstaltung. Das Bildmaterial kann im Rahmen unserer Presse- und Öffentlichkeitsarbeit veröffentlicht werden (z. B. Pressemitteilung, Internetseite, Instagram). Wenn Sie nicht damit einverstanden sind, dass Sie auf diesen Aufnahmen gezeigt/abgebildet werden, teilen Sie uns dies bitte klar und deutlich mit.

Die aktuell geltende Corona-Verordnung wird eingehalten.

## Kontakt

Bei Fragen zum Fachtag Direktvermarktung wenden Sie sich bitte an:

**Landkreis Sigmaringen**  
**Fachbereich Landwirtschaft**  
Tel.: 07571 102-8640

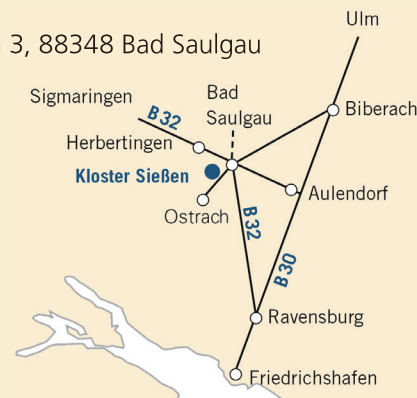
**Landratsamt Biberach**  
**Landwirtschaftsamt**  
Tel.: 07351 52-6731

**Landratsamt Bodenseekreis**  
**Landwirtschaftsamt**  
Tel.: 07541 204-5823

**Landratsamt Ravensburg**  
**Landwirtschaftsamt**  
Tel.: 07524 9748-6400

## Anfahrt

Kloster Sießen 3, 88348 Bad Saulgau



# Fachtag Direktvermarktung

Gut verkaufen -  
erfolgreich sein

Dienstag, 31. Januar 2023

09:00 - 16:30 Uhr

Kloster Sießen, Bad Saulgau



Landkreis  
Biberach



Landkreis  
Ravensburg



## Fachtag Direktvermarktung Gut verkaufen - erfolgreich sein

### Holen Sie sich an unserem Fachtag Denk- anstöße und Anregungen für Ihren Verkauf

Sie bekommen Einblicke in Verkaufsstrategien und erfahren, wie Sie die Stärken der eigenen Leistung im Kundengespräch herausstellen können. Denn Ihr Erfolg in der Direktvermarktung hängt auch von der Qualität Ihrer Kundengespräche ab.

Immer wichtiger wird es, sich der gesellschaftlichen Diskussion zu Themen wie Nachhaltigkeit und Tierwohl zu stellen. Hier kann Kommunikation ein starkes Werkzeug sein, um Verständnis beim Gegenüber zu erreichen. Verständnis und Akzeptanz sind Erfolgsfaktoren in der Direktvermarktung.

Sie erfahren, wie Sie gewinnende Gespräche rund um Ihren Betrieb führen und wie man souverän auf kritische Fragen von Kunden und aus der Gesellschaft reagiert. Miteinander reden, anstatt sich zu rechtfertigen. Sie erhalten Tipps für den Dialog.

Der Verkaufsflächen-Check bietet ein Instrument, mit dem Sie das Erscheinungsbild Ihres Hofladens überprüfen und Ansatzpunkte zur Optimierung entwickeln können.

Die Workshops am Nachmittag ermöglichen den Erfahrungsaustausch anhand von Praxisbeispielen und Rollenspielen.

## Programm im Festsaal des Klosters Sießen

- 09:00 Uhr **Anmeldung und Imbiss**
- 09:30 Uhr **Begrüßung und Einführung**
- 09:45 Uhr **„Reden wir über Landwirtschaft“**  
Imagekommunikation - Nichts sagen(d) ist out
- 10:15 Uhr **Verkaufs-Special - Teil 1**  
Welche Strategien führen zum Erfolg?
- 10:45 Uhr **Pause**
- 11:00 Uhr **Verkaufs-Special - Teil 2**  
Welche Strategien führen zum Erfolg?
- 11:30 Uhr **„Zündstoff in Gesprächsstoff  
umwandeln“**  
Damit Sie morgen noch gut (Land-)wirtschaften können
- 12:15 Uhr **Mittagspause**



## Workshops - Neue Impulse für den Verkauf

- 13:30 Uhr **Erste Runde**
  - A **Überzeugungs-Rhetorik in der  
Direktvermarktung**  
Annemarie Mayer
  - B **Der Hofladen-Check  
Wie attraktiv ist Ihr Verkauf?**  
Thomas Schädler
- 14:30 Uhr **Kaffeepause im Speisesaal**
- 15:15 Uhr **Zweite Runde**
  - A **Überzeugungs-Rhetorik in der  
Direktvermarktung**  
Annemarie Mayer
  - B **Der Hofladen-Check  
Wie attraktiv ist Ihr Verkauf?**  
Thomas Schädler
- 16:15 Uhr **Abschluss im Plenum**
- ca. 16:30 Uhr **Ende des Fachtages**

Referentin des Vormittages ist **Annemarie Mayer**, Verkaufskoach und Beraterin für das Ländliche Fortbildungsinstitut Niederösterreich/Österreich (Bildungseinrichtung der Landwirtschaftskammern).

Am Nachmittag referieren **Thomas Schädler** vom Beratungsdienst Direktabsatz e. V. Ludwigsburg und **Annemarie Mayer**.