

LFI-ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE ...

...sind bundesweit abgestimmte Bildungsmaßnahmen zur Höherqualifizierung in der Erwachsenenbildung. Sie schließen bei einer positiven Bewertung und Erfüllung von 80 % Anwesenheit mit der Erlangung eines Zertifikats ab. Voraussetzung ist ein Mindestalter von 18 Jahren.

TERMINE

Die Termine für die aktuelle Bildungssaison finden Sie auf der LFI-Website tirol.lfi.at.

INFORMATION/ANMELDUNG

LFI-Kundenservice

Brixner Straße 1 | 6020 Innsbruck
T +43 5 92 92-1111
E lfi-kundenservice@lk-tirol.at



tirol.lfi.at | facebook.com/lfi.tirol
instagram.com/lfi_tirol

BÄUERLICHE DIREKTVERMARKTUNG

IN KOOPERATION MIT

Lk Landwirtschaftskammer
Tirol

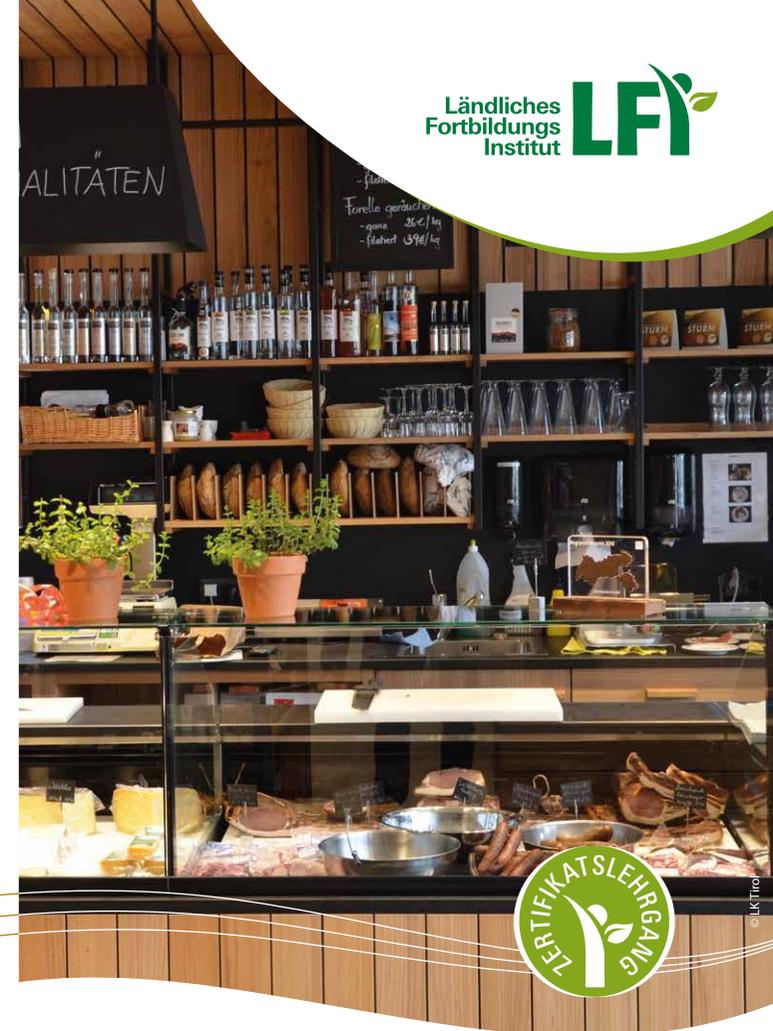
**LÄNDLICHES
FORTBILDUNGSINSTITUT
(LFI) TIROL**

Brixner Straße 1 | 6020 Innsbruck
T +43 5 92 92-1100 | F DW 1199
E lfi@lk-tirol.at

tirol.lfi.at

ADPRICO.AT – DIE MARKENMACHER | gedruckt auf PEFC-Papier

V017/2020



Ländliches
Fortbildungsinstitut **LFI**



LFI Tirol

Zertifikatslehrgang

**Bäuerliche
Direktvermarktung**

**Grundausbildung für den
Betriebszweig Direktvermarktung**

Ihr Wissen wächst 

tirol.lfi.at

Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 Bundesministerium
Land- und Forstwirtschaft,
Regionen und Wasserwirtschaft


LE 14-20
Entwicklung für das Ländliche Raum





ZERTIFIKATSLEHRGANG BÄUERLICHE DIREKTVERMARKTUNG

Der Trend hin zu regionalen Qualitätsprodukten ist nach wie vor im Aufschwung. Diese Entwicklung spielt auch dem Betriebszweig Direktvermarktung zu. Mit dem Zertifikatslehrgang „Bäuerliche Direktvermarktung“ wird eine perfekte Grundausbildung für Direktvermarkter:innen geboten. Praxisnah wird das nötige Rüstzeug für die eigene Umsetzung bzw. Optimierung des Betriebszweiges mit auf den Weg gegeben.

ZIEL DES LEHRGANGS

Der Lehrgang zielt darauf ab, den Teilnehmenden explizites Wissen zur Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen, zur Unternehmensführung und dem Marketing zu vermitteln.

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMENDEN

Sie lernen Ihre persönlichen Erfolgsfaktoren kennen und erhalten einen umfangreichen Einblick in die Grundlagen der Direktvermarktung. Bereits aktive Direktvermarkter:innen können ihr Wissen erweitern und auf den aktuellen Stand bringen sowie das Erlernte zur Weiterentwicklung des Betriebes nutzen.

Die Themen, welche bei der vielseitigen Ausbildung behandelt werden, reichen von den rechtlichen Rahmenbedingungen über Marketing, Persönlichkeitsbildung bis hin zur Unternehmensführung.

Beim Schwerpunkt Betriebsführung sind die Erhebung und Auswertung von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sowie eine Wirtschaftsanalyse und auch eine Produktkalkulation Inhalt der Ausbildung.

Mit der Vorstellung des eigenen Betriebs- und Marketingkonzeptes, welches im Laufe der Ausbildung erarbeitet wird, schließt der Zertifikatslehrgang ab.

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang richtet sich an alle Neueinsteiger:innen in die Direktvermarktung sowie jene Bäuerinnen und Bauern, welche bereits aktiv in der Direktvermarktung tätig sind und diese weiterentwickeln wollen.



AUSBILDUNGSPLAN

Persönlichkeitsbildung, Zeit- und Arbeitsmanagement

- Ich – ein:e Unternehmer:in
- Unternehmerisches Denken
- Arbeits- und Zeitmanagement

Unternehmensführung und Marketing

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Grundlagen der Unternehmensführung
- Betriebskonzept
- Betriebswirtschaft
- Marketing, Produkt- und Vertriebspolitik
- Werbung
- Verkauf
- Öffentlichkeitsarbeit
- Marketingkonzept

Produktspezifischer Teil

- Rechtliche Rahmenbedingungen/Verantwortung als Lebensmittelunternehmer:in
- Exkursion

AUSBILDUNGSDAUER

136 Unterrichtseinheiten