

LFI-ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE ...

... sind bundesweit abgestimmte Bildungsmaßnahmen zur Höherqualifikation 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.

WEITERE INFORMATIONEN

- Nähere Informationen zum Lehrgang finden Sie auf der LFI-Website **tirol.lfi.at**.
- Eine Teilnahmevertretung durch andere Personen ist nicht möglich.

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

☎ +43 5 92 92-1111

✉ lfi-kundenservice@lk-tirol.at



Abscannen.
Informieren.
Anmelden.

© stock.adobe.com

i tirol.lfi.at

f facebook.com/lfi.tirol

@ instagram.com/lfi_tirol

Ländliches
Fortbildungsinstitut
Tirol

Brixner Straße 1 | 6020 Innsbruck

☎ +43 5 92 92-1100

✉ lfi@lk-tirol.at

IN KOOPERATION MIT

lk Landwirtschaftskammer
Tirol

Ihr Wissen wächst.
LFI Tirol | tirol.lfi.at

Ländliches
Fortbildungs-
Institut **LFI**

ZERTIFIKATSLEHRGANG

Bäuerliche Direktvermarktung



© AMA Genuss Region – Paul Gruber



Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

Bundesministerium
Land- und Forstwirtschaft,
Klima- und Umweltschutz,
Regionen und Wasserwirtschaft

WIR leben Land
Gemeinsame Agrarpolitik Österreich





© AMA Genuss Region – Paul Gruber

ZERTIFIKATSLEHRGANG

Bäuerliche Direktvermarktung

Der Trend zu regionalen und hochwertig erzeugten Lebensmitteln gewinnt weiterhin an Bedeutung. Immer mehr Konsument:innen legen Wert auf Transparenz, kurze Lieferwege und authentische Produkte direkt vom Hof. Diese Entwicklung stärkt den Betriebszweig der Direktvermarktung und eröffnet landwirtschaftlichen Betrieben zusätzliche wirtschaftliche Perspektiven.

Der Zertifikatslehrgang „Bäuerliche Direktvermarktung“ bietet hierfür eine fundierte und praxisnahe Grundausbildung. Sie erwerben jenes Wissen, das notwendig ist, um Ihre Vermarktung professionell aufzubauen bzw. gezielt weiterzuentwickeln.

ZIEL DES LEHRGANGS

Der Lehrgang vermittelt praxisnahes und fundiertes Wissen für die erfolgreiche bäuerliche Direktvermarktung. Im Mittelpunkt stehen die gesetzlichen Grundlagen, betriebswirtschaftliche Kompetenz sowie die Entwicklung eines Betriebs- und Marketingkonzeptes für den eigenen Betrieb.

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMENDEN

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die Grundlagen der Direktvermarktung – von rechtlichen Rahmenbedingungen und Marketing über Persönlichkeitsbildung bis hin zur Unternehmensführung. Die vielseitige Ausbildung deckt somit alle zentralen Themen ab.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Betriebsführung: Sie befassen sich über die Dauer des Lehrgangs mit der Erhebung und Auswertung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen, führen eine Wirtschaftsanalyse durch und erarbeiten praxisnah eine Produktpreiskalkulation.

Sie lernen, ihren Betrieb strategisch weiterzuentwickeln, Chancen und Risiken einzuschätzen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Aktive Direktvermarkter:innen können ihr bestehendes Wissen aktualisieren und gezielt ausbauen, während Neueinsteiger:innen Schritt für Schritt in die Thematik hineinfinden. Durch praxisnahe Beispiele und konkrete Werkzeuge entsteht ein klarer Blick dafür, wie der eigene Betriebszweig professionell und vor allem wirtschaftlich geführt werden kann.

Den Abschluss bildet die Vorstellung des eigenen Betriebs- und Marketingkonzeptes, das im Laufe der Ausbildung entwickelt wird.

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.



© freepik.com

AUSBILDUNGSPLAN

Persönlichkeitsbildung, Zeit- und Arbeitsmanagement

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

Unternehmensführung und Marketing

- Rechtliche Rahmenbedingungen (Steuer-, Sozial-, Gewerbe-, Arbeits-, Hygienerecht, Lebensmittelkennzeichnung)
- Grundlagen der Unternehmensführung
- Erstellung eines Betriebskonzeptes
- Betriebswirtschaft
- Marketing, Produkt- und Vertriebspolitik
- Werbung und Öffentlichkeitsarbeit
- Erstellung eines Marketingkonzeptes

Produktspezifischer Teil

- Verantwortung als Lebensmittelunternehmer:in
- Exkursion

AUSBILDUNGSDAUER

136 Unterrichtseinheiten