



KUGLER & ROSENBERGER
zeit für unternehmer!

Vorteile im Überblick

- Der Bio-Aspekt steht im Zentrum aller Angebote. Die Teilnehmer erhalten Input zu allen Fragestellungen rund um die nachhaltige Erzeugung und den qualitätsbewussten Vertrieb ökologischer Lebensmittel und Produkte. Dadurch werden die allgemein vorgeschriebenen Ausbildungsinhalte branchenbezogen ergänzt.
- Innovative Lernkonzepte berücksichtigen die besonderen Anforderungen der Naturkosthändler.
- Abfolge der Themen folgt den typischen Ausbildungsinhalten. Auszubildende erhalten Input gemäß ihres jeweiligen Wissensstandes.
- Direkter Austausch der Auszubildenden durch gezielt platzierte Präsenztermine.
- Selbstlernphasen ermöglicht den Auszubildenden einen fachlichen und menschlichen Austausch und ein bio-spezifisches Lernen. Abwesenheit der Auszubildenden vom eigenen Ausbildungsbetrieb wird auf ein Minimum begrenzt.
- Gesonderte und gezielte Prüfungsvorbereitung.
- Professionelle, erfahrene Coaches garantieren eine fachliche und qualitativ hochwertige Bildung.

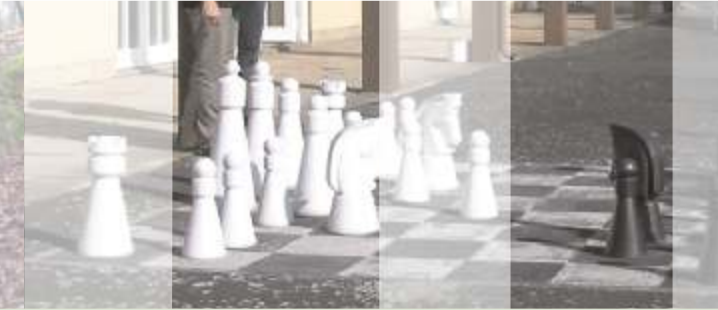
Ablauf

Phase	Thema
1. Lehrjahr	
Präsenzphase (2 Tage)	Bio Basics I: Öko-Landwirtschaft, Öko-Richtlinien, Anbauverbände und Biosiegel
Selbstlernphase/ Austausch	
Präsenzphase (2 Tage)	Bio Basics II: Die Erzeugung ökologischer Produkte
Selbstlernphase/ Austausch	
2. Lehrjahr	
Präsenzphase (2 Tage)	Vertrieb im Naturkostfachhandel – Qualitätskriterien, Großhändler, Strategien
Selbstlernphase/ Austausch	
Präsenzphase (2 Tage)	Kundenbeziehungen, Kundengespräche führen, Kundenbindung, Bio-Fachmessen
Selbstlernphase/ Austausch	
Präsenzphase (2 Tage)	Verkaufsstrategien – Qualität in der Kundenberatung, Warenpräsentation
3. Lehrjahr	
Selbstlernphase/ Austausch	
Präsenzphase (2 Tage)	Management – Marketing, Personalführung & Prüfungsvorbereitung
Selbstlernphase/ Austausch (inkl. moderierter Prüfungsvorbereitung)	

Kompetenz kann wachsen



Das Azubi-Netzwerk
Innovatives Lernen für
Auszubildende im
Naturkost-Einzelhandel



Warum dieses Angebot?

Ladeninhaber im Naturkost-Fachhandel benötigen mehr denn je gut ausgebildete Mitarbeiter. Hohe Kundenanforderungen an Qualität, Beratung und Ambiente erfordern ein breites Know-how der Fachkräfte in vielen Bereichen.

Dabei stehen sie vor unterschiedlichen Herausforderungen:

- Sie müssen die Ausbildung in die betrieblichen Abläufe integrieren und dabei innerhalb enger zeitlicher Ressourcen den Auszubildenden optimale Lernbedingungen bieten.
- Sie müssen die bestehenden, allgemein gehaltenen Ausbildungsberufe, z.B. zum/zur Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel oder zum/zur Verkäufer/-in, an die besonderen Bedingungen der Naturkostbranche anpassen.
- Darüber hinaus müssen Sie zusätzliche Fachinhalte, etwa über die Erzeugung, den Vertrieb oder die Lagerung biologisch erzeugter Lebensmittel, in die Ausbildung integrieren, da dieses Wissen kundenseitig erwartet und nachgefragt wird.

Azubi-Netzwerk

Mit dem „Azubi-Netzwerk“ will Kugler & Rosenberger die engagierte Ausbildung vieler Ladeninhaber in sinnvoller und fachbezogener Weise ergänzen und dabei die besonderen Ausbildungsbedingungen der Branche in geeigneter Weise berücksichtigen.

Die Auszubildende erhalten über das Azubi-Netzwerk Input zu biospezifischen Themen, lernen die Besonderheiten der Branche kennen und erhalten die Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen.

Methodisch setzt das Azubi-Netzwerk dabei auf eine Kombination aus Präsenzterminen und onlinegestützten Selbstlernphasen.

Zielgruppe

- Auszubildende zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel
- Auszubildende zum/zur Verkäufer/in

Teilnehmer

ca. 10-15 Auszubildende

Kosten

pro Monat 98,- € für die Dauer der Ausbildung (zzgl. MwSt)

Azubi-Netzwerk

Präsenztermine

- Auszubildende zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel: 12 Tage während der dreijährigen Ausbildung
- Auszubildende zum/zur Verkäufer/in: 8 Tage während der zweijährigen Ausbildung

Inhalte der Präsenztermine

- Aufbau von nützlichem, biospezifischen Wissen
- Erlernen und Anwendung bestimmter Techniken, z.B. Verkaufsstrategien
- Einblick in die ökologische Erzeugung von Lebensmitteln auf Bio-Höfen
- Kennen lernen von Strategien und Abläufen bei Großhändlern
- Besuch von Fachmessen (z.B. der Bio-fach)
- Austausch mit Gleichgesinnten

Online-Plattform für selbstgestütztes Lernen

Über ein eigens für das Azubi-Netzwerk entwickeltes Onlineportal sind jenseits der Präsenztermine sogenannte E-Learning-Konzepte vorgesehen. Professionelle Berater moderieren darin Vorträge und gestalten Thementage zu interessanten Fragestellungen rund um die Biobranche. Ein Forum gibt den Jugendlichen darüber hinaus die Möglichkeit, im Sinne eines sozialen Netzwerks mit anderen Auszubildenden der Branche in Kontakt zu treten und sich auszutauschen.