DENDRON akademie

WORKSHOP PROGRAMM 2027

Zukunftsthemen werden zu Verkaufsthemen:
Wissen, das auf der Fläche ankommt

Workshops 2027 Neue Themen



ZUKUNFTSTHEMEN WERDEN ZU VERKAUFSTHEMEN.

Der Kunde verändert sich. Sortimente und Verkaufsstrategien müssen sich anpassen. Dies eröffnet Möglichkeiten:

Neue Trends = Neue Verkaufsargumente = Neue Verkaufschancen.

Schaffen Sie mit gezielter Weiterbildung die Kompetenz für erfolgreiches Verkaufen.
Mit praxisnahen Workshops macht die DENDRON akademie Ihr Team fit für aktuelle Themen und Kundenwünsche.

4 gute Gründe, Ihre Mitarbeiter zu schulen

Trends früh erkennen

Mitarbeiter werden für relevante Zukunftsthemen sensibilisiert und können Kunden aktiv inspirieren.

Verkaufsfördernd präsentieren

Richtige Warenpräsentation leitet, inspiriert und überzeugt den Kunden zum Kauf.

Beratungskompetenz stärken

Mehr Fachwissen schafft Sicherheit, Vertrauen und erfolgreiche Verkaufsgespräche.

Geschärftes Profil

Motivierte und geschulte Mitarbeiter sowie ein überzeugendes Sortiment schaffen Differenzierung am Markt.

Ihre Vorteile mit der DENDRON akademie

20+ Jahre Erfahrung in der grünen Branche

Praxisnah direkt auf der Verkaufsfläche

Inhalte **individuell** auf Betrieb und Team zugeschnitten

Konkreter Beratungs- und Verkaufsbezug

JETZT WORKSHOP ANFRAGEN

Individuell • Praxisnah • Persönlich

+49 (0) 341 – 234 95 44

info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

UNSERE WORKSHOPS

Jetzt schnell und unverbindlich anfragen → MAIL

Trendthemen 2027

01 · Easy Gardening

Sortimente ausrichten auf pflegeleichte, robuste Produkte für Gärten ohne zeitintensive Pflege. Kurze Tutorials sinnvoll nutzen.

Gezielte Ansprache von jungen Garten-Kunden ohne Vorkenntnisse

→ Seite 4

02 · Klimagarten

Zukunfts-Sortimente und neue Gartenzeiten: Ausrichtung auf schattenspendende und widerstandsfähige Pflanzen.

Garten-Umgestaltung fördern und klimaangepasste Lösungen verkaufen

→ Seite 5

03 · Moderner Naturgarten

Naturnahe Sortimente für einen vielfältigen Garten als Ort der Begegnung zwischen Menschen, Pflanzen und Tieren.

Vorhandenes Sortiment kuratieren und Natur-Profil schärfen

→ Seite 6

04 · Food Garden

Kauf-Motive und Ernährungs-Trends nutzen mit klimafittem Obst, proteinreichem Gemüse und leckeren Kräutern.

Sortimente rund ums Jahr strukturieren und Food-Trends nutzen

→ Seite 7

Fachthemen

05 · Kurse für Einsteiger

Fundierte Grundlagen in der Kundenberatung für Azubis und Quereinsteiger: Sortimentseinführung, relevantes Praxiswissen und verkaufsfördernde Maßnahmen.

Anfänger können Kunden auf der Fläche kompetent beraten

→ Seite 8

06 · Visual Merchandising

Kunden leiten und Verkauf steigern: Mit einer zielgerichtete Produktpräsentation, die eindeutig Mehrwert und Emotionen transportiert.

Erfolgreiche Verkaufsgeschichten planen und umsetzen

→ Seite 9

Besondere Expertise

Individuelle Themen

Fragen Sie uns gerne an

Wir setzen Ihr Thema in einem Workshop um. Mit 20+ Jahren Erfahrung in der grünen Branche und auf der Fläche haben wir tiefgreifendes Wissen in verschiedensten Themengebieten. Ob Zimmerpflanzen, traditioneller Garten, Baumschule oder Raritäten, wir sind bereit und freuen uns über neue Möglichkeiten.

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

01 · EASY GARDENING
GÄRTNER EINFACH, GÄRTNER LOS!



Junge Kunden möchten einen schönen Garten – ohne zeitintensive Pflege oder Vorkenntnisse. Die Pflanze muss sich anpassen. Überzeugen Sie mit pflegeleichten, robusten Produkten und kurzen Tutorials.

⟶ Gezielte Ansprache von jungen Garten-Kunden ohne Kenntnisse

Thema 01 **Pflegeleichte Blüh-Pflanzen als Verkaufs-Motor**

Das Ziel sind üppige beeindruckende Beete, ohne in Gärtner-Stress zu geraten. Was kommt an? Pflanzen, die Schnitt-, Gieß- und Dünge-Fehler verzeihen. Wichtigste Eigenschaften: anspruchslos, trockenresistent und ein einfacher Schnitt.

Programmpunkte

— Saisonpflanzen
— Stauden: Dauerblüher
— Sträucher: Sommerblüher

Thema 02 **Den Wunsch nach Selbstversorgung nutzen**

Kunden wollen ohne Misserfolg experimentieren. Der Anspruch: Pflanz' es, vergiss es und nasche trotzdem. Vermarkten Sie dieses Lebensgefühl mit pflegeleichten Naschsortimenten und Warenpaketen mit Substrat, Dünger und Gartentools.

Programmpunkte

— Beerenobst zum Snacken
— schöne Kräuter
— autonomes Gemüse

Thema 03 **Spaß am Gärtnern wecken**

Junge Kunden optimal leiten: Schnelle Orientierung bieten, einfache Lösungen aufzeigen, Fokus auf das Endergebnis richten. Technische Lösungen sind das i-Tüpfelchen: automatische Bewässerung, Düngesensoren, Mäh-Roboter.

Programmpunkte

— einfache Beet-Planung
— Pflanzung leicht gemacht
— Pflege-Hacks und technische Hilfsmittel

Seminarziele

Sortimente in puncto Pflegeleichtigkeit kuratieren. Lösungsorientierte Beratung in einfacher Sprache. Im Gespräch das Interesse der Kunden mit erfolgssicheren Lösungen stärken. Kunden werden zu Fans gemacht.

Geeignet für

— Marktleiter (Strategie)
— Fachverkäufer (einfache Beratung)
— Azubis (Kompetenz)

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

02 · KLIMAGARTEN
LEBENSWERT RUND UMS JAHR

Neue Wetterbedingungen bringen klimatische Herausforderungen. Urbane Gärten und Balkone werden zur kühlenden Oase. Bieten Sie das passende Sortiment mit abgestimmten Verkaufszeiträumen an.

⟶ Garten-Umgestaltung fördern, klimaangepasste Lösungen verkaufen

Thema 01 **Wetterfeste Sortimente werden Verkaufsargument**

Klimastark bedeutet nicht nur Resistenz gegen Hitze und Trockenheit. Auch Widerstand gegen Wind und Starkregen sind gefragt. Stauden und Gehölze aus den Subtropen können als winterharte Outdoorpflanzen vermarktet werden. Beraten: Wie klappt ein schöner Garten trotz Extrem-Wetter?

Programmpunkte

- Newcomer: winterharte Mediterrane
- Hitzefeste Saisonpflanzen
- Klimastarke Gehölze & Stauden

Thema 02 **Zu neuer Garten-Strukturierung animieren**

Das Warenpaket ‚Klimagarten' beinhaltet Bäume für sanften Schatten, Büsche und Kletterpflanzen für Kühlung, Bodendecker und Stauden für Bodenschutz. Wertvolle Kauf-Animationen sind Pergolen, Vertikalbegrünungen und Versickerungsflächen in Senkbeeten.

Programmpunkte

- Hausbäume für Schatten
- Neue Zukunfts-Hecken
- Garten & Balkon einrichten (Waldgarten vertikal)

Thema 03 **4-Jahreszeiten-Gärtnern fokussieren**

Kunden informieren und zum Kauf überzeugen: Vorbeugen im Klimagarten ist Grundlage für den Erfolg. Aktionswochen zum Mulchen, Hauptpflanzzeit Herbst promoten, Warenpaket mit Artikeln zur Bodenverbesserung.

Programmpunkte

- Grundlage Boden
- Gießen, Düngen, Schnitt
- Klima-Stress vermeiden

Seminarziele

Strategie auf Zukunft und neues Klima ausrichten. Sortimente in puncto Wettertauglichkeit kuratieren. In Beratung vermitteln, wie Balkon, Terrasse, Garten von der Hitzefalle zur kühlen Oase werden. Kunden Klimaresistente Möglichkeiten präsentieren.

Geeignet für

- Marktleitung (Strategie Verkaufsfläche)
- Fachverkäufer (Wissen)
- Azubis (Sensibilisierung)

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

03 · MODERNER NATURGARTEN
EIN RAUM FÜR ALLE

Kunden wollen der Natur nah sein. Bieten Sie Lösungen für einen vielfältigen Garten, um einen Ort der Begegnung zwischen Menschen, Pflanzen, Tieren, Boden, Wetter und Jahreszeiten zu schaffen.

⟶ Vorhandenes Sortiment kuratieren, Natur-Profil schärfen

Thema 01 **Sortimente mit Natur-Look verkaufen**

Echte Wildpflanzen funktionieren weder im Handel noch im Garten. Bieten Sie Lösungen mit naturnahen Sortimenten. Was kommt beim Kunden gut an? Ungefüllte, kleine Blüten. Kompakte Züchtungen von heimischen Arten. Naturnaher Ersatz für alte Garten-Klassiker.

Programmpunkte

- Stauden für Insekten
- Gehölze als Lebensraum
- Kräuter als Allrounder

Thema 02 **Mit naturnaher Gartengestaltung inspirieren**

Die Vielfalt der Natur als Kauf-Animation nutzen und in ein Warenpaket übersetzen: Baum, Strauch, Staude, Bodendecker bilden eine Einheit. Natur als Inspiration: Kreislauf der Bodenfruchtbarkeit mit Tools unterstützen und Zusatzartikel promoten.

Programmpunkte

- Hecken für Struktur
- Rasen-Alternativen
- Boden aufbereiten

Thema 03 **Tiere = Emotion = Verkauf**

Den Garten als grüne Bühne für Tiere konzipieren. Pflanzen-Kollektionen zugeschnitten auf die Tierlieblinge sorgen für Spontan-Käufe: Top 10 Fruchtgehölze für Wildvögel, Einkaufs-Korb fürs Schildkröten-Gehege, Beste Wahl für den Hühner-Auslauf.

Programmpunkte

- Vögel & Igel
- Hühner & Bienen
- Eidechsen & Schildkröten

Seminarziele

Sortimente in puncto Naturförderung und Natur-Look kuratieren. Kompetente Beratung zur natürlichen Kreislaufwirtschaft. Naturthemen eigenständig zu konkreten Verkaufsargumenten entwickeln.

Geeignet für

- Marktleitung (Strategie)
- Fachverkäufer (Beratung)
- Auszubildende (Wissen)

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

04 · FOOD GARDEN
MEIN ERFOLG = MEIN GENUSS



Gesundheit, Ernährung und Entschleunigung sind starke Kauf-Motive. Kunden wollen Ausprobieren und Snacken. Nutzen Sie Ernährungs-Trends mit klimafittem Obst, proteinreichem Gemüse und leckeren Kräutern.

⟶ Sortimente rund ums Jahr strukturieren und Food-Trends nutzen

Thema 01 **Sortimente mit Mehrwert verkaufen**

Proteinreiches Gemüse, kleiner Oberstrauch, unbekanntes Superfood: alle brauchen spannende Verkaufsgeschichten. Schaffen Sie besondere Anreize: Wer ist klimafit? Was sind die neueste Premium-Sorten? Wer eignet sich für die trendige Liquid-Diät?

Programmpunkte

- Hülsenfrüchte
- Ballaststoffreiche Snacks
- Schwarze Früchte als Immun-Booster

Thema 02 **Ernte-Erfolge sicherstellen**

Verkaufen Sie das Erfolgserlebnis gleich mit: Mischkultur-Partner in fertigen Warenkörben anbieten, Mehrwert von veredeltem Gemüse promoten, Beauty-Gemüse mit vollem Fruchtbehang präsentieren.

Programmpunkte

- Veredeltes Gemüse
- Zwerg-Obst Möglichkeiten
- Mehrjähriges Gemüse

Thema 03 **Zukünftige Kundenwünsche steuern**

Die Kunden brauchen Inspiration: Präsentieren Sie snackige Balkonkästen, Hochbeet oder Kübelkultur, welche sich mit passenden Zusatzartikeln 1:1 verwirklichen lassen. Zeigen Sie passende Sortimente für jede Saison.

Programmpunkte

- Farming rund ums Jahr
- Boden vorbereiten
- Das richtige Düngemittel

Seminarziele

Sortimente übersichtlich im Anbau-Jahr strukturieren. Kunden-Fokus für maximale Kauf-Animation aktiv auf Anbau-Ideen und Food-Trends lenken. Potenzial zum Verkauf von Zusatzartikeln ausschöpfen.

Geeignet für

- Marktleiter (Ausrichtung)
- Fachverkäufer (Animation)
- Azubis (Sensibilisierung)

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

05 · KURSE FÜR EINSTEIGER
GRÜNLINGSKURS



Wo brauchen Ihre Einsteiger mehr Durchblick? Zimmerpflanze, Balkonblume oder Baumschule? Wir bieten Sortimentseinführung, relevantes Praxiswissen und verkaufsfördernde Maßnahmen für jede Warengruppe.

⟶ Anfänger können Kunden auf der Fläche kompetent beraten

Thema 01 **Überblick handelswichtige Sortimente**

Orientierung entscheidet über Erfolg: Kunden sicher durchs Sortiment navigieren und Stichworte wie Sonne/Schatten oder trockener Boden/feuchter Boden sicher in Pflanzen-Empfehlungen übersetzen.

Programmpunkte

- Kundenwünsche
- Bestseller im Sortiment
- Strukturierung der Warengruppe

Thema 02 **Verkaufsrelevantes Praxiswissen**

Gärtner-Basics geben Sicherheit: Was brauchen Pflanzen? Wie wollen sie versorgt werden? Schritt für Schritt werden kundenwichtige Beratungsfelder erarbeitet für fachlich korrekte Aussagen und Argumente.

Programmpunkte

- Pflanzen/Umtopfen
- Gießen/Düngen
- Schnitt/Ernte

Thema 03 **Verkaufsfördernde Maßnahmen**

Substrat, Dünger oder Gartentools sind die Klassiker und gehören bei Verkaufsabschluss aktiv abgefragt. Werbung für den Pflanz-Service, Überwinterungs-Dienste oder die Nach-Hause-Lieferung wollen aktiv beworben werden.

Programmpunkte

- Zusatzartikel
- Cross-Selling
- Service-Leistungen

Seminarziele

Fit für die Kundenberatung: Eigenständige Orientierung in der Warengruppe. Fachlich korrekte Erstberatung um Kunden zum Pflanz-Erfolg zu führen. Passende Bewerbung von Zusatzartikeln und Service-Leistungen.

Geeignet für

- Azubis
- Quereinsteiger
- Fachverkäufer (Auffrischung)

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

Besondere Expertise

06 · VISUAL MERCHANDISING
VERKAUFSAKTIV PRÄSENTIEREN

Kunden müssen für eine gute Kaufentscheidung das Warenangebot schnell erfassen. Leiten Sie sie mit einer zielgerichteten Produkt-präsentation, die eindeutig Mehrwert und Emotionen transportiert.

→ Erfolgreiche Verkaufsgeschichten planen und umsetzen

Thema 01 **Regeln der Warenpräsentation lernen**

Klare Präsentations-Linien und logische Themen-Bezüge steigern die Verkaufszahlen. Der Kassen-bon steigt, wenn Kunden nicht nur einzelne Artikel shoppen, sondern ganze Warenpakete einkaufen.

Programmpunkte

- Grundregeln Präsentation
- Präsentieren = Ordnen
- Warenpaket Zusatzartikel

Thema 02 **Kundenblick lenken, Interesse steuern**

Wie orientieren sich Kunden auf der Fläche? Welche Wege gehen sie? Ein Mix aus werbenden Highlight-Flächen und Warentischen zum Zugreifen inspiriert Kunden und erleichtert Mitarbeitern die Pflege.

Programmpunkte

- Fokuspunkte erkennen
- Stirnseiten bestücken
- Informationen platzieren

Thema 03 **Begehrlichkeit mit Verkaufsgeschichten wecken**

Geschichten beeinflussen die Zusammenstellung von Artikeln und befeuern das Cross-Selling. Die Kunden kaufen Ware dann, wenn Verkaufsge-schichten positive Emotionen auslösen.

Programmpunkte

- Präsentationstechniken
- Verkaufsgeschichten entwickeln
- Praxisübung auf der Fläche

Seminarziele

Verkaufssteigerung durch klare Präsentation. Warenauf-bau und Artikel-Zusammenstellung auf den Kundenblick anpassen. Warenkorb sinnvoll mit Zusatzartikeln füllen. Kundenwünsche in animierende Verkaufsgeschichten umwandeln.

Geeignet für

- Marktleiter (Grundlagen)
- Einkäufer (Sortimente)
- Abteilungsleiter (POS-Umsetzung)

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

ABLAUF: VON DER ANFRAGE BIS ZUR NACHBEREITUNG

Anfrage & Buchung

Sie haben Interesse und melden sich bei uns. Entweder haben Sie selbst schon einen konkreten Themenwunsch, oder wir beraten Sie, welches Training für Ihr Unternehmen sinnvoll ist. Außerdem werden Termine und Zeitfenster abgesprochen. Wir erstellen ein Angebot.



Vorbereitung & Absprache

Nach der Auftragserteilung geht es ans Detail: Inhalte werden nach Ihren Bedürfnissen abgestimmt. Wir bereiten Seminarunterlagen und Praxisübungen vor. Falls erwünscht, werden Vorbereitungsfragen an die Teilnehmer versandt.



Workshop

Unser Trainer kommt in Ihr Haus. So kann direkt auf der Verkaufsfläche und mit den vorhandenen Materialien geübt werden. Begrüßung, Praxisübungen, Theorie – der Tag wird abwechslungsreich und intensiv. Ergebnisse werden direkt vor Ort erkennbar sein.



Protokoll & Nachbesprechung

Nach dem Workshop erhalten Sie ein umfassendes Ergebnisprotokoll. Auf Wunsch bekommen Ihre Teilnehmer nach dem Training ein Zertifikat.

Jetzt Workshop anfragen +49 (0) 341 – 234 95 44 | info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

Ihre schnelle und unverbindliche Anfrage. → MAIL

DIE DENDRON AKADEMIE:
SPEZIALIST IM GRÜNEN MARKETING

Seit über 20 Jahren bieten wir mehr als Bildung

Die DENDRON akademie begleitet Unternehmen der Grünen Branche als Trainer, Berater, Trendscouts und praktische Umsetzer auf der Fläche – von der Inszenierung bis zur Beschilderung.

Was uns dabei besonders macht: Bei uns kommen unterschiedliche Kompetenzen zusammen. Wir verbinden Pflanzenwissen, Menschen und Gestaltung.



Unsere Leistungen in der grünen Branche



Ihr Spezialist für Visual Merchandising und Glory Storytelling auf der Fläche.

- individuelle **Flächenkonzepte** & -inszenierungen
- **Personal Coaching** für Führungskräfte und Mitarbeiter
- **Grafikdesign** & Marketing (Leitsysteme, Flyer, Werbemittel, etc.)
- **Vorträge** zu Fachthemen, Trends und Visual Merchandising
- **Fachtexte** und **Bücher**

NEU:
→ Blick ins Buch



JETZT LEISTUNG ANFRAGEN

Individuell • Praxisnah • Persönlich

+49 (0) 341 – 234 95 44

info@dendron-akademie.de

DENDRON akademie
Gesellschaft für grünes Marketing mbH

T +49 (0) 341 234 95 44
E info@dendron-akademie.de
www.dendron-akademie.de

DENDRON akademie