

Studiegids 2010 FloraHolland College

De ontwikkelingen in de markt volgen elkaar in een razend tempo op. Het delen van branche-ervaringen en het opdoen van praktische kennis is belangrijk. Het FloraHolland College helpt ondernemers en medewerkers in de sierteeltketen hun marktkennis en marketingvaardigheden te verbreden en vergroten. Het FloraHolland College versterkt uw ondernemerschap en uw positie op de markt. Met trainingen, workshops en het organiseren van marktbezoeken. Alle reden dus om u aan te melden voor één van de activiteiten.

In deze studiegids vindt u het activiteitenoverzicht van het FloraHolland College in 2010. De trainingen, workshops en marktbezoeken zijn verdeeld in vier rubrieken en zijn herkenbaar aan de kleuren blauw (marketing), roze (retail), oranje (commercie) en groen (kwaliteit). Het programma wordt gedurende het jaar aangevuld. Voor een actueel overzicht kijkt u op www.floraholland.com.

Het FloraHolland College verbreedt uw kennis en versterkt uw verkooppotentialiteit!

Trendseminar

Wilt u consumenten verleiden, uw kansen beter benutten en inspelen op de laatste trends? Neem dan deel aan één van onze trendseminars en vind aansluiting bij de belevingswereld de hedendaagse consument. Samen met trendanalist Sandra Könings adviseert FloraHolland u hoe u het beste kunt inspelen op de verwachte trends. U krijgt informatie over de kleuren, materialen maar ook toegevoegde waarde artikelen voor het komende seizoen. De trendseminars vinden drie keer per jaar plaats en iedere keer staat een ander seizoen centraal.



- Priva in De Lier / 25 maart / middag / € 195,- / thema Herfst & Winter 2010
- Priva in De Lier / 30 juni / middag / € 195,- / thema Voorjaar 2011
- Priva in De Lier / 30 september / middag / € 195,- / thema Zomer & Herfst 2011

Wilt u deelnemen aan al deze seminars? Dan is het afsluiten van een jaarabonnement voor u voordeliger. U betaalt dan voor deze drie trendseminars samen € 550,-.

- handelaren
- aanvoerders

Marktbezoek

Wilt u met eigen ogen zien hoe bloemen en planten worden gepresenteerd op de winkelvloer en bent u benieuwd waar uw kansen liggen? Dan zijn onze marktbezoeken voor u een must. Bezoek een aantal belangrijke retailers, bloemisten en/of bloemenkramen in een land van uw keuze. Bij voorkeur rondom speciale bloemen- en plantendagen. Hoe positioneren deze ketens zich? Hoe onderscheiden zij zich van anderen? Op welke specifieke consumentengroepen richten zij hun verkoop? Hoe verloopt de distributie in het betreffende land? De marktbezoeken worden georganiseerd in kleine groepen en begeleid door onze marktspecialisten. Daardoor hebt u alle gelegenheid om dieper op zaken in te gaan en zo uw waarnemingen te spiegelen aan uw eigen commerciële bedrijfsactiviteiten.



- Warschau in Polen / Moederdag / 25 en 26 mei
- Parijs in Frankrijk / Moederdag / 26 en 27 mei
- Moskou in Rusland / Flowers (beurs) en eerste schooldag / 31 augustus t/m 2 september
- Padova in Italië / Padova, Flormart en Miflor / 8 t/m 10 september
- Parijs in Frankrijk / Allerheiligen / 28 en 29 oktober
- Ruhrgebied in Duitsland / Advent en Kerst / 25 en 26 november

Meer informatie over de tarieven vindt u op de www.floraholland.com.

- handelaren
- aanvoerders

Beurstraining

Wilt u zich beter kunnen voorbereiden op beurzen en uw commerciële vaardigheden verder ontwikkelen? Volg dan de beurstraining die speciaal voor standhouders van de FloraHolland Trade Fair is ontwikkeld en leer hoe u uw beursdeelname tot een succes kunt maken. Zo komt de rol van de standbemanning aan bod, maar behandelen we ook onderwerpen als doelstellingen, presentatie en uitstraling. En uiteraard geven wij u tijdens de training tips over het op de beurs aanspreken van potentiële klanten. Kortom, alles om u in een zo goed mogelijke verkooppotentialiteit te brengen.



- FloraHolland Aalsmeer / 21 oktober / dag (5 uur) / € 199,- leden en € 249,- niet-leden

- handelaren
- aanvoerders

Studiegids 2010 FloraHolland College



www.floraholland.com

FloraHolland. Where beauty meets business.

Programma 2010 - FloraHolland College

| Datum | Programma | Locatie |
|------------------|---|---|
| 10 mrt | Retail Class basis (dag 1) | FloraHolland Naaldwijk |
| 25 mrt | Trendseminar Herfst & Winter 2010 | Priva in De Lier |
| 31 mrt | Retail Class basis (dag 2) | FloraHolland Naaldwijk |
| 12 mei | Marketingtraining - Profileren is een must | FloraHolland Naaldwijk |
| 25 & 26 mei | Marktbezoek: Moederdag | Polen, Warschau |
| 26 & 27 mei | Marktbezoek: Moederdag | Frankrijk, Parijs |
| 30 jun | Trendseminar Voorjaar 2011 | Priva in De Lier |
| 9 jun | Retail Class vervolg - Supermarkt | FloraHolland Naaldwijk |
| 16 jun | Retail Class vervolg - Tuincentrum | FloraHolland Naaldwijk |
| 17 jun | Verkooptraining (dag 1) | FloraHolland Aalsmeer |
| 23 jun | Retail Class vervolg - Bouwmarkt | FloraHolland Naaldwijk |
| 1 jul | Verkooptraining (dag 2) | FloraHolland Aalsmeer |
| 31 aug t/m 2 sep | Marktbezoek: Flowers (beurs) & eerste schooldag | Rusland, Moskou |
| 2 sep | Verkooptraining (dag 1) | FloraHolland Bleiswijk |
| 2 sep (vanaf) | Training Kwaliteit en Sortering | FloraHolland Aalsmeer, Naaldwijk en Rijnsburg |
| 8 t/m 10 sep | Marktbezoek: Padova, Flormarkt en Miflor | Italië, Padova |
| 15 sep | Business Class | FloraHolland Aalsmeer |
| 16 sep | Verkooptraining (dag 2) | FloraHolland Bleiswijk |
| 21 sep | Business Class | FloraHolland Bleiswijk |
| 23 sep | Business Class | FloraHolland Naaldwijk |
| 30 sep | Trendseminar Zomer & Herfst 2011 | Priva de Lier |
| Najaar | Inkoopcursus Rijnsburg | FloraHolland Rijnsburg |
| Najaar | Inkoopcursus Naaldwijk | FloraHolland Naaldwijk |
| 7 okt | Training Digitaal Communiceren | FloraHolland Bleiswijk |
| 21 okt | Beurstraining | FloraHolland Aalsmeer |
| 28 & 29 okt | Marktbezoek: Allerheiligen | Frankrijk, Parijs |
| 17 nov | Retail Class basis (dag 1) | FloraHolland Aalsmeer |
| 18 nov (start) | Inkoopcursus Aalsmeer | FloraHolland Aalsmeer |
| 25 & 26 nov | Marktbezoek: Advent en Kerst | Duitsland, Ruhrgebied |
| 8 dec | Retail Class basis (dag 2) | FloraHolland Aalsmeer |

Wilt u meer informatie over één van deze activiteiten? Of wilt u zich aanmelden? Neem dan contact op met de medewerkers van het FloraHolland College of bezoek onze website.

FloraHolland College
Legmeerdijk 313
Postbus 1000
1430 BA Aalsmeer
T 0297 39 09 38
F 0297 39 00 63
florahollandcollege@floraholland.nl
www.floraholland.com

Business Class



Enkele keren per jaar organiseert FloraHolland speciaal voor aanvoerders inspirerende workshops over actuele marketing thema's. Bijvoorbeeld over positionering, service management en strategie. Stuk voor stuk onderwerpen die u vast aanspreken als ondernemer. Aan de hand van sprekende praktijkvoorbeelden uit het (internationale) bedrijfsleven nemen wij u mee in de wereld van nieuwe marketingdenkers en hun prikkelende ideeën. Met deze kennis op zak bent u nog beter in staat om binnen uw eigen onderneming de juiste keuzes te maken. De workshop is vooral geschikt voor kwekers die een start willen maken met het bepalen van hun (marketing)strategie. Doorloopt u momenteel een FloraHolland Product- en Conceptontwikkelingsproject of maakt u al intensief gebruik van de dienstverlening 'Marketing & Management' van Persoonlijke Verkoop, dan biedt deze workshop u relatief weinig nieuws.

- FloraHolland Aalsmeer / 15 september / middag / € 275,- leden en € 325,- niet-leden
- FloraHolland Bleiswijk / 21 september / ochtend / € 275,- leden en € 325,- niet-leden
- FloraHolland Naaldwijk / 23 september / avond / € 275,- leden en € 325,- niet-leden

- handelaren
- aanvoerders

Verkooptraining



De markt wordt steeds zakelijker en orders worden steeds groter. Wilt u marktkansen creëren en deze beter benutten? Uw product verkopen op een manier die bij u past? Ontbreekt het u aan verkoopervaring? Dan helpt de verkooptraining u bij de ontwikkeling van deze kwaliteiten. U krijgt handige tips zodat u uw commerciële inspanningen effectiever en efficiënter maakt. De training vergroot uw inzicht in de opbouw van professionele verkoopsgesprekken en toont door middel van diverse vraagtechnieken hoe u klantbehoeften beter kunt achterhalen. U leert actief te luisteren, samen te vatten, te onderhandelen en om te gaan met bezwaren. De trainer laat u zien hoe u de gevoelige snaar bij uw klant raakt. Wellicht lukt het dan wel: die grote order binnenhalen tegen betere condities.

- FloraHolland Aalsmeer / 17 juni en 1 juli / ochtend of middag / € 375,- leden en € 425,- niet-leden
- FloraHolland Bleiswijk / 2 en 16 september / ochtend of middag / € 375,- leden en € 425,- niet-leden

- handelaren
- aanvoerders

Marketingtraining - Profilering is een must



In de huidige markt wordt het steeds belangrijker om een product, assortiment of bedrijfsfilosofie te ontwikkelen dat zich onderscheidt van de massa. U kunt hiermee vaak meer marge realiseren en dat is de oplossing voor een beter rendement. De elementen die u nodig heeft om op te vallen in de markt, komen aan de orde tijdens deze marketingtraining. Waar bent u goed in? Wat gaat er om in het hoofd van de consument? En voor welke afzetmarkt kiest u? Tijdens deze training laten wij u met voorbeelden uit de praktijk zien hoe u zelf ook slagen kunt maken.

- FloraHolland Naaldwijk / 12 mei / middag / € 195,-

- handelaren
- aanvoerders

Training Digitaal Communiceren



Hoe haalt u meer rendement uit uw website? Hoe blijft uw online-informatie interessant? Welke kansen bieden mailings en online aanbiedingen? Met de training Digitaal Communiceren spijkt u in halve dag uw kennis over dit onderwerp bij. Onder deskundige leiding van een trainer optimaliseert u uw online-marketingactiviteiten. Het theoretische deel van de training gaat over nieuwsbrieven, online aanbiedingen en websites. Zo leert u hoe ze u beter vinden op internet en hoe u de inhoud van uw website kunt afstemmen op klantvragen en -verwachtingen. Verder wordt het maken en efficiënt versturen van mailings per e-mail behandeld. Ook bespreekt de trainer voorbeelden uit de praktijk, aangedragen door de deelnemers. Door uw huidige website en online-marketingactiviteiten te evalueren, leert u hoe u het snelst verbeteringen realiseert. Om deel te nemen aan deze training is geen technische kennis nodig.

- FloraHolland Bleiswijk / 7 oktober / ochtend of middag / € 175,- leden en € 225,- niet-leden

- handelaren
- aanvoerders

Retail Class - basisprogramma



Steeds meer bloemen en planten worden afgezet bij grootschalige inkoopende winkelketens. U wilt ook een rol spelen in dit segment, maar u weet niet hoe. Verbreed dan uw retailkennis in de FloraHolland Retail Class. Daar leert u alles over de behoeftes en basiskenmerken van winkelketens (discount, supermarkt, bouwmarkt en tuincentrum). Ook hoort u welke invloeden concepten en schappenplannen hebben bij consumenten. Het programma is zo ingericht dat u meepraat en discussieert over het onderwerp. Tijdens de workshops stelt u een schappenplan op en leert u een reële verkoopprijs te berekenen. Na de eerste lesdag krijgt u 'huiswerk' mee om verschillende retailketens te bezoeken. De bevindingen hiervan deelt u tijdens de tweede lesdag met uw 'classgenoten'.

- FloraHolland Naaldwijk / 10 maart en 31 maart / ochtend of middag / € 375,- leden en € 425,- voor niet-leden
- Aalsmeer / 17 november en 8 december / ochtend of middag / € 375,- leden en € 425,- voor niet-leden

- handelaren
- aanvoerders

Inkoopcursus



Kopen op de klok is misschien wel de oudste cursus in veilingland. Hij leert (aankomende) inkoopers wat er zich op en rondom de veilingklok allemaal afspeelt. Van het assortiment via het keuren van producten tot de verschillende (elektronische) inkoopmogelijkheden, waaronder KOA (kopen op afstand). Wie deze cursus heeft gevolgd, kan zo de tribune op.

- FloraHolland Aalsmeer / start 18 nov / 5 x 5,5 uur (middag en avond) / € 275,-*
- FloraHolland Naaldwijk / najaar / 10 x 2,5 uur (ochtend) / € 225,-*
- FloraHolland Rijnsburg / najaar / 8 x 2,5 uur / € 225,-*

* Subsidie via SOG mogelijk voor groothandel.

- handelaren
- aanvoerders

Retail Class - vervolprogramma



Zoekt u specifieke informatie over de werkwijze van de verschillende segmenten? Wilt u weten of uw product geschikt is voor de discounter of bouwmarkt? Het vervolprogramma van de Retail Class leert u meer over supermarkten, tuincentra of bouwmarkten. Wij vertellen u over ketens en afzetlanden van het betreffende segment en laten de verschillen zien. Tijdens de workshops, die uit twee dagdelen bestaan, deelt u in een ontspannen sfeer kennis, ervaring en inspiratie met elkaar. Na afloop heeft u een andere kijk op de wereld van de retail. U kunt de opgedane kennis vertalen naar uw bedrijfssituatie en producten. Als u aan het vervolprogramma wilt deelnemen, adviseren wij u om eerst de basisworkshop Retail Class te volgen.

- FloraHolland Naaldwijk / Supermarkt / 9 juni / ochtend of middag / € 195,- leden en € 245,- voor niet-leden
- FloraHolland Naaldwijk / Tuincentrum / 16 juni / ochtend of middag / € 195,- leden en € 245,- voor niet-leden
- FloraHolland Naaldwijk / Bouwmarkt / 23 juni / ochtend of middag / € 195,- leden en € 245,- voor niet-leden

- handelaren
- aanvoerders

Training Kwaliteit en Sortering



Hoe maakt u uw product gereed zodat uw klant er direct mee aan de slag kan? Hoe geeft u de best mogelijke en dus complete en correcte product- en kwaliteitsinformatie mee? Het FloraHolland College kan u en uw medewerkers hierin opleiden. U leert zelfstandig verbeterpunten te herkennen en aan te pakken. In korte tijd wordt op een praktische manier uitleg gegeven over kwaliteit- en sorteringaspecten en het meegeven van betrouwbare partijinformatie. U kunt deze training volgen op uw eigen bedrijf of op de veiling in Aalsmeer en Naaldwijk.

- FloraHolland Aalsmeer, Naaldwijk of Rijnsburg / najaar / één dagdeel / € 120,- / individuele inschrijving
- FloraHolland Aalsmeer, Naaldwijk of Rijnsburg / najaar / twee dagdelen / € 480,- / groep van één bedrijf, max. 8 personen
- Op uw kwekerij / najaar / twee dagdelen / € 540,- / groep van één bedrijf, max. 8 personen

- handelaren
- aanvoerders