

Zertifikats-Studiengang

Filialmanager/in im Bäckerhandwerk ADB

Die Qualität des Verkaufs entscheidet, wie viel Umsatz ein Kunde bringt. Die Knackpunkte hierbei sind qualifizierte Führungskräfte, welche den Verkauf leiten. Dieser bewährte ADB Zertifikats-Studiengang vermittelt das notwendige Know-How im Bereich Verkaufsstrategie, Marketing, Recht, Fachkunde, Management, Kommunikation und Führung.



Zielgruppe: Filialleiter- oder Verkaufsleiterinnen, sowie die „2.Reihe“. Auch für Quereinsteiger (z.B. Meisterfrauen) bestens geeignet, um in kurzer Zeit Know-how für die Leitung des Verkaufs zu erwerben.

Inhalte: siehe Folgeseite

Referenten: Markus Burger, Rechtsanwalt und Steuerberater
Beate Dechnig, Verkaufstrainerin
Gesa Lücken-Hoppmann, Personalentwicklerin
Rolf Kränzlein, Unternehmer im Bereich Filialmanagement
Iris Ohlig, Diplom-Psychologin und Trainerin für Human Resources
Katja Göde, Lebensmittelrechtlerin
Iljaz Leba, Geschäftsführer Bäcker-Innung Hannover
Dipl. Ing. Annerose Thiede, Betriebsberaterin Lebensmittelhygiene
Expertenteam der Bundesakademie Weinheim
und weitere

Termine:

Modul 1: Dienstag bis Donnerstag	21. – 23.05.2019
Modul 2: Dienstag bis Donnerstag	09. – 11.07.2019
Modul 3: Dienstag bis Donnerstag	20. – 22.08.2019
Modul 4: Dienstag bis Donnerstag	24. – 26.09.2019, inkl. Abschlussprüfung

Alle Module beginnen am ersten Tag um 10 Uhr und enden am dritten Tag um ca. 16.30 Uhr.

Studiengebühr: Die Gebühr für den Gesamt-Studiengang (alle 4 Module) beträgt 1.970 € inkl. Unterlagen und Verpflegung tagsüber.
Eine Unterkunft im Gästehaus der Akademie (Einzelzimmer inkl. Frühstück und Abendvesper) ist für 165 € je Modul buchbar.

Ihr Nutzen: Neben optimal gemanagten Filialen und entsprechendem Mehrumsatz das gute Gefühl, Ihren Mitarbeiter/innen mit Kompetenz und Führungsqualitäten begegnen zu können.

Themenfelder
Filialmanager/in im Bäckerhandwerk ADB

(Änderungen vorbehalten)

Themenfeld 1: Aktuelle Marktsituation, Chancen und Risiken, Standorte und Zielgruppen

Wie entwickelt sich der Backwarenmarkt derzeit? / Was verändert sich? / Welche Trends gibt es und wie können Sie diese nutzen? / Welche Marketingmaßnahmen sind nachhaltig erfolgreich?

Themenfeld 2: Filialmanagement

ABC-Statistik lesen und verstehen / Lieferübersichten erstellen / Retouren-Management / Aktionsauswertungen / Filialartikelauswertungen / Sortimentsgestaltung / Artikelgruppenstatistiken und Artikelfrequenzberichte / Lieferübersicht

Themenfeld 3: Warenkunde Backwarensortiment

Umfangreiche Kenntnisse zum Sortiment einer Bäckerei und deren Herstellung

Themenfeld 4: Rechtliche Grundlagen im Verkauf

Lebensmittelhygiene: Informationen zum LFGB / Sicherstellung der Betriebshygiene / HACCP-Konzept / Lebensmittelrecht: LMIV und deren Anwendung / Arbeitsrecht: Spielregeln, die Sie als Führungskraft kennen müssen / Umsatzsteuer im Verkauf, Ladenöffnung

Themenfeld 5: Erfolgreich an Profil gewinnen

Was macht mich aus? / Wofür steht mein Unternehmen? / Vom Marketing bis zu den Mitarbeitern passend zur Firmenphilosophie / Möglichkeiten von Sortiment / Wirkungsvolle Filialauftritte

Themenfeld 6: Die Filiale als Erlebniswelt

Kunden begeistern und überraschen / Atmosphäre schaffen / Aktionen erfolgreich planen und erfolgreich umsetzen / Feuerwerk an Aktionsideen / intensiver Austausch und Praxisbeispiele

Themenfeld 7: Erfolgreich verkaufen

Grundlagen des Verkaufs / gezielter Einsatz von Mimik und Gestik / Reklamationsbehandlung / Möglichkeiten der Steigerung des Pro-Kopf-Umsatzes / Aktivierung von Umsatzreserven.

Themenfeld 8: Filialcontrolling

Die Filiale im Griff: Möglichkeiten moderner Kassensysteme / Auswertungsmöglichkeiten / Umgang mit Kennzahlen / Kontrolle und Diebstahl-Prävention.

Themenfeld 9: Führung von Mitarbeitern

Wie wirken Sie auf andere? / Welcher Führungstyp sind Sie? / Optimierung Ihres Führungsverhaltens / Vermeidung von Mobbing und innerer Kündigung / Mitarbeiter-Motivation

Themenfeld 10: Team-Organisation und Kommunikation

Mitarbeiter finden und fördern / Organisation von Schulungen / effiziente Teambildung / Effiziente Delegation von Aufgaben

Prüfungen

Im Rahmen dieses Studiengangs werden Prüfungen zur Lernzielkontrolle durchgeführt: Eine schriftliche Zwischenprüfung (trägt 20% zur Endnote bei), eine schriftliche Abschlussprüfung (40%) sowie eine mündliche Abschlussprüfung (40%). Zum Erhalt des ADB-Zertifikats „Filialmanager/in im Bäckerhandwerk“ ist eine Durchschnittsnote von 3,4 oder besser erforderlich, was dank guter Vorbereitung durch die Akademie in aller Regel gelingt.

Sie haben sich entschieden, den Studiengang **Filialmanager/in im Bäckerhandwerk ADB** der Akademie Weinheim **vom 21.05.2019 bis 26.09.2019** zu belegen? Eine gute Wahl. Bitte füllen Sie dieses Formular aus und senden Sie dieses bald zurück (Post oder Fax). Bei Überbuchung gilt der Zeitpunkt des Eingangs der Anmeldung.

Anmeldung

Hiermit melde ich mich zum o.g. Zertifikats-Studiengang in 4 Modulen, vom 21.05.2019 bis 26.09.2019 – wie auf den vorderen Seiten ausgelobt - an.

Name: _____

Geburtstag: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

e-Mail: _____

Die Gebühr für den Gesamt-Studiengang (alle 4 Module) beträgt 1.970 € inkl. Unterlagen und Verpflegung tagsüber.

Bei Teilnahme von zwei oder mehr Personen aus einem Betrieb reduziert sich die Kursgebühr um 10 %.

Zudem buche ich eine Unterkunft im Gästehaus der Akademie ist zum Sonderpreis von 165 € je Modul: Einzelzimmer inkl. Frühstück und Abendvesper. *(Falls nicht gewünscht, bitte diesen Absatz streichen)*

Es gelten die AGB der Akademie Weinheim, die im Internet einsehbar sind:
<http://www.akademie-weinheim.de/kontakt/agb.html>

Datum/Unterschrift: _____