

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:** Iris Ohlig, Diplom-Psychologin und Trainerin für Human Resources  
Beate Dechnig, Verkaufstrainerin  
Gesa Lücken, Personalentwicklerin  
Markus Burger, Rechtsanwalt und Steuerberater  
Rolf Kränzlein, Unternehmer im Bereich Filialmanagement  
Katja Göde, Lebensmittelrechtlerin  
Iljaz Leba, Betriebsberater  
Bernd Kütscher, Akademie Weinheim  
Wolfgang Furtner, Akademie Weinheim

**Termine:**

Modul 1: Dienstag bis Donnerstag	16. – 18.03.2021
Modul 2: Dienstag bis Donnerstag	27. – 29.04.2021
Modul 3: Dienstag bis Donnerstag	15. – 17.06.2021
Modul 4: Dienstag bis Donnerstag	20. – 22.07.2021 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 2.690 € inkl. Unterlagen und Verpflegung tagsüber.  
Eine Unterkunft im Gästehaus der Akademie (Einzelzimmer inkl. Frühstück und Abendvesper) ist für 192 € 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.

<b>Themenfelder</b> <b>Filialmanager/in im Bäckerhandwerk ADB</b>
--

(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.

Bitte füllen Sie dieses Formular aus und senden es per Post, Fax 06201-182579 oder Mail: [info@akademie-weinheim.de](mailto:info@akademie-weinheim.de) an uns zurück.  
Bei Überbuchung gilt der Zeitpunkt des Eingangs der Anmeldung.

## Anmeldung

Hiermit melde ich mich zum Zertifikats-Studiengang **Filialmanager/in im Bäckerhandwerk ADB** in 4 Modulen, vom **16.03.2021 bis 22.07.2021** – wie auf den vorderen Seiten ausgelobt - an.

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Geburtstag: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Mail: \_\_\_\_\_

abweichender Rechnungsempfänger (Firmenstempel genügt)

Die Gebühr für den Gesamt-Studiengang (alle 4 Module) beträgt 2.690 € inkl. Unterlagen und Verpflegung tagsüber.

Bei gleichzeitiger Anmeldung von zwei oder mehreren Personen aus einem Betrieb reduziert sich die Kursgebühr um 10 %. Bitte ankreuzen, wenn zutreffend.

Zudem buche ich eine Unterkunft im Gästehaus der Akademie zum Sonderpreis von 192 € 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: \_\_\_\_\_