

## 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 Verkaufsleiter/innen, 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  
Gesa Lücken, Personalentwicklerin  
Markus Burger, Rechtsanwalt und Steuerberater  
Rolf Kränzlein, Unternehmer im Bereich Filialmanagement  
Katja Göde, Lebensmittelrechtlerin  
Iljaz Leba, Betriebsberater  
Michaela Rechel, Verkaufstrainerin  
Bernd Kütscher, Akademie Weinheim  
Thomas Muschelknautz, Akademie Weinheim

<b>Termine:</b>	Modul 1: Dienstag bis Donnerstag	15.02.2022 – 17.02.2022
	Modul 2: Dienstag bis Donnerstag	05.04.2022 – 07.04.2022
	Modul 3: Dienstag bis Donnerstag	17.05.2022 – 19.05.2022
	Modul 4: Dienstag bis Donnerstag	05.07.2022 – 07.07.2022 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.

**Themenfelder**  
**Filialmanager/in im Bäckerhandwerk ADB**

**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 / Filialartikelbewertungen / 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**

Bedeutung eines Unternehmensprofils / Möglichkeiten das Profil zu schärfen / Überprüfung des eigenen Profils / Kommunikation des Profils / Beispiele aus der Praxis / Hürden und Lösungen für die Umsetzung / Möglichkeiten des Employer Brandings und der Mitarbeiterbindung

**Themenfeld 6: Die Filiale als Erlebniswelt**

Bedeutung Erlebniswelt / Schaffen von Erlebnissen für den Kunden / Hürden bei der Umsetzung und Lösungen / Beispiele aus der Praxis / Dienstleistung und was dazu gehört / Prozesse des Dienstleistungsmarketingmixes / Team als wichtigster Bestandteil der Erlebniswelt / Ausbildung als besonderen Aspekt des Teams

**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