

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, Dipl. Ing. Lebensmitteltechnologie
Iljaz Leba, Unternehmer
Michaela Rechel, Verkaufstrainerin
Bernd Kütscher, Akademie Weinheim
Wolfgang Furtner, Akademie Weinheim

Termine:	Modul 1: Montag bis Mittwoch	18.07.2022 – 20.07.2022
	Modul 2: Dienstag bis Donnerstag	23.08.2022 – 25.08.2022
	Modul 3: Dienstag bis Donnerstag	4.10.2022 – 6.10.2022
	Modul 4: Dienstag bis Donnerstag	8.11.2022 – 10.11.2022
		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 / 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

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