

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: Ulf Kepper, Trainer für Führungskräfte
Gesa Lücken, Personalentwicklerin
Markus Burger, Rechtsanwalt und Steuerberater
Rolf Kränzlein, Unternehmer im Bereich Filialmanagement
Katja Göde, Lebensmittelrechtlerin
Michaela Rechel, Verkaufstrainerin
Experten der Bundesakademie Weinheim

Termine:

Modul 1: Dienstag bis Donnerstag	18.02.2025 – 20.02.2025
Modul 2: Dienstag bis Donnerstag	01.04.2025 – 03.04.2025
Modul 3: Dienstag bis Donnerstag	13.05.2025 – 15.05.2025
Modul 4: Dienstag bis Donnerstag	24.06.2025 – 26.06.2025 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 2.920 € inkl. Unterlagen und Verpflegung tagsüber.

Unsere Empfehlung: Übernachten Sie in einem der Gästehäuser der Akademie!
Unser rundum-sorglos-Paket: 2 Übernachtungen im Einzelzimmer, Frühstück, Abendbrot mit den Kurs Kolleg:innen für 212 EUR 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