



Ihr Seminarkatalog

Version_7

inkl. Online-Kursprogramm

EDEKA ZENTRALE Handels Stiftung · Training & Entwicklung · New-York-Ring 6 · 22297 Hamburg
Infos und Buchung: Telefon: +4940 6377 3355 · E-Mail: seminare@edeka.de
Oder online unter: www.seminare.edeka



**Training &
Entwicklung**



EDEKA Training & Entwicklung

Wachsen Sie mit uns.

Als nationale Bildungsabteilung ist es unser Ziel Menschen, Märkte und Organisationen zu entwickeln und Potenziale zu entfalten.

Dafür haben wir für Sie dieses Seminarprogramm zusammengestellt.

In den fünf Bereichen

- **Kompetenz für sich selbst und Mitarbeitende**
- **Marktpraxis & -steuerung**
- **Fachlaufbahnen & Zertifizierungen**
- **Beratung & Coaching**
- **Online-Kursprogramm**

finden Sie unsere Seminare, von denen wir überzeugt sind, dass diese Sie dabei unterstützen, den Anforderungen des Wettbewerbs stark und klug begegnen zu können.

Darüber hinaus entwickeln wir gern mit Ihnen maßgeschneiderte Veranstaltungen für Ihr Unternehmen oder Ihren Zuständigkeitsbereich.

Haben Sie Fragen rund um die Personalentwicklung, Organisation von Veranstaltungen oder brauchen Sie externe Unterstützung? Nehmen Sie gern mit uns Kontakt auf.

Wir freuen uns auf Ihre Anfragen und Beratungswünsche.

Jens Kettler
Geschäftsbereichsleiter
EDEKA Bildungswesen

Regina Neumann
Abteilungsleiterin
Training & Entwicklung



EDEKA Training & Entwicklung

Wer sind wir?

Ein Team von Trainer:innen, die Ihren Ursprung im Handel haben und als Abteilung Training & Entwicklung Teil des Hamburger Bildungswesens sind.

Was macht uns aus und besonders?

Wir sind EDEKANER! Wir kennen die Abläufe im Markt, genauso wie die Prozesse im Großhandel. Wir denken in unseren Seminaren dreistufig: national, regional und marktbezogen mit individuellen Lösungen.

Was bieten wir?

Bei uns erleben Sie keine Seminare nach „Lehrbuch“. Wir gehen in unseren Seminaren praxisnah auf Ihre Bedürfnisse ein, um Ihren langfristigen Erfolg zu unterstützen. Wir entwickeln für und mit Ihnen Lösungen, um die Führungskräfte und Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen stark für die Zukunft aufzustellen.

EDEKA Training & Entwicklung

Wo brauchen Sie unsere Unterstützung?



Kompetenz für sich und Mitarbeitende

Fähigkeiten, die für alle bei EDEKA Voraussetzung sind, um erfolgreich zu sein. Ganz gleich, ob Sie ambitionierte Mitarbeitende sind oder Führungsverantwortung haben. Das Themenspektrum reicht von „persönlichen Stärken“ bis hin zu „arbeitsrechtlichen Grundlagen“



Marktpraxis und -steuerung

Spezifische Themen des Lebensmitteleinzelhandels mit hohem Praxisbezug. Die Inhalte dieser Rubrik reichen, neben vielem anderen, von Marktchancen über Verbraucherschutz und Qualitätssicherung bis hin zu Marketing.



Fachlaufbahnen und Zertifizierungen

Aufbauende Weiterbildungen für den Ausbau Ihrer Qualifikation. Beginnen Sie mit der „Fachkraft“, Ihr Know-how erweitern Sie mit der Weiterbildung „Fachexpert:in“ und runden Ihre Kompetenzen dann mit der Fortbildung zur „Fachberatung“ ab. Jedes dieser Module schließt mit einer Zertifizierung ab.



Beratung und Coaching

Im Einzelgespräch entwickeln wir mit Ihnen Lösungsansätze für individuelle Problemstellungen. Themen wie Personalentwicklung, Workshops zur professionellen Begleitung von Prozessen sowie die Konzeption und Durchführung von Inhouse Veranstaltungen gehören zu unseren Stärken.



Online-Kursprogramm

Ergänzend zum klassischen Seminarprogramm bieten wir in unserem Online-Kursprogramm Web-Seminare, die es ermöglichen, unabhängig vom Ort mit anderen Teilnehmenden und unseren Trainer:innen in Kontakt zu treten, Neues zu lernen und sich auszutauschen.



EDEKA Training & Entwicklung Inhouse-Seminare

Sie haben Ihr Wunschthema nicht gefunden? Sie wünschen sich ein individuelles Seminar für Ihre Mitarbeitenden im eigenen Markt? Kein Problem!

Wir entwickeln mit Ihnen auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtete Seminare. Wenden Sie sich einfach an uns. Wir machen Ihnen gern ein individuelles Angebot.



Stellen Sie Ihre ganz persönlichen Themen zusammen!

Stellen Sie Ihre Anfrage an:
seminare@edeka.de
oder rufen Sie an unter: **040 6377-3355**



Kompetenz für sich selbst und Mitarbeitende

Telefonieren will gelernt sein

Im Gespräch punkten

Ausbildung der Ausbilder:innen

Qualifiziert ausbilden und die Zukunft sichern

Persönlichkeitsprofil (persolog)

Eigene Stärken erkennen und effizient einsetzen

Stressbewältigung im Job

Ausgeglichen und leistungsfähig durch den Arbeitsalltag

Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser

Mehr Motivation durch gute Organisation

Personalgespräche

Fluch oder Nutzen?

Besprechungen wirkungsvoll moderieren

Anschaulich visualisieren und erfolgreich durchführen

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

So führen Sie motiviert

Teamentwicklung

Potenziale nutzen – Leistung steigern

Gehen Sie in Führung (persolog)

Persönlichkeitsentwicklung in der Führungsrolle

Regeln für das Miteinander

Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung

Seminar 101

Seminar 102

Seminar 103

Seminar 104

Seminar 105

Seminar 106

Seminar 107

Seminar 108

Seminar 109

Seminar 110

Seminar 111



Kompetenz für sich selbst und Mitarbeitende

Kommunikation in schwierigen Situationen

Wecken Sie Ihr Interesse – auch für unangenehme Gespräche

NEU!

Gestern Teammitglied – Morgen Führungskraft

Wie der Rollenwechsel gelingt

NEU!

Zurück in die Kraft

Stressabbau für Führungskräfte

Kleine Projekte im Markt praxisnah umsetzen

Wirksam und patent ans Ziel

Gestärkt und souverän den Berufsalltag meistern

Mit Resilienz die innere Stärke finden und ausbauen

Achtsamkeit im Beruf

Entspannte Wege im Alltag finden

Voller Energie in die zweite Lebenshälfte

Durchstarten ab 40

Coachingorientierte Führung

Füllen Sie Ihren Werkzeugkoffer als Führungskraft

NEU!

Lösen Sie Ihre Konflikte!

Konflikte erkennen und aus der Welt schaffen

NEU!

Selbstführung

Die Kunst sich selbst zu führen

NEU!

Einstellungs- und Bewerbungsgespräche führen

Bewerber:innen für das Unternehmen gewinnen

Seminar 112

Seminar 114

Seminar 115

Seminar 116

Seminar 117

Seminar 118

Seminar 119

Seminar 120

Seminar 121

Seminar 125

Seminar 127



Kompetenz für sich selbst und Mitarbeitende

NEU!

Gewinnbringender Auftritt

Für Ausbildende

NEU!

Präsentationstechniken und Vorträge halten

Für Auszubildende

NEU!

Feedbackgespräche mit Azubis und Studierenden führen

Qualitativ hochwertige Sicherung und Entwicklung von Nachwuchskräften

Seminar 129

Seminar 130

Seminar 131

Telefonieren will gelernt sein

Im Gespräch punkten



Mitarbeitende mit häufigem Telefonkontakt



1 Tag



Maximal 12

Kurzbeschreibung:

Telefonieren können alle – erfolgreich telefonieren aber nicht. Kommunikation findet in vielen Bereichen des Handels über das Telefon statt und ist von großer Bedeutung für die Außendarstellung Ihres Unternehmens. In diesem Seminar werden Sie schrittweise dazu angeleitet, ein Telefongespräch bewusster zu führen und aktiv zu steuern.

Ziele:

- Die Bedeutung der Telefonkommunikation erkennen.
- Die besondere Gesprächsführung am Telefon beherrschen.
- Das Verhalten am Telefon verbessern und so zur Steigerung der Außenwahrnehmung Ihres Unternehmens beitragen.

Inhalte:

- Die Bedeutung der Telefonkommunikation
- Die richtige Meldung am Telefon
- Die Körpersprache am Telefon
- Die angemessene Fragetechnik im Telefongespräch
- Reizwörter, Weichmacher und positive Formulierung
- Telefonskripte „Verbinden“ und „Reklamationen und Beschwerden“
- Üben des Gelernten an Telefonanlagen

Ausbildung der Ausbilder:innen

Qualifiziert ausbilden und die Zukunft sichern

Kurzbeschreibung:

Wollen Sie auch zukünftige Auszubildende in bestem Maße persönlich und fachlich fördern? Dann sind Sie zu einem Nachweis der berufs- und arbeitspädagogischen Fähigkeiten einer ausbildenden Person verpflichtet. Immer häufiger tauchen pädagogische Herausforderungen auf, die ein Mindestmaß an berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen unverzichtbar machen. Neben dem Erwerb dieser Fähigkeiten und Kenntnisse sind arbeitsrechtliche Inhalte Bestandteil des Seminars. Es bereitet auf die Ausbildungs- eignungsprüfung nach Ausbildereignungsverordnung (AEVO) vor. Die Prüfung bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer findet in der Regel im Anschluss statt.

Ziele:

- Den Umgang mit der entsprechenden Ausbildungsordnung beherrschen.
- Die Auszubildenden bei der EDEKA in ihrer Entwicklung fördern und fordern.
- Die Auszubildenden in ihrem Umfeld mit ihren Bedürfnissen verstehen.
- Kenntnisse über die methodische und didaktische Aufbereitung von Lerninhalten erlangen.
- Die arbeitsrechtlichen Kenntnisse der Berufsausbildung erwerben und umsetzen.

Inhalte:

- Die Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildungsplanung
- Die Ausbildungsvorbereitung und das Mitwirken bei der Einstellung von Auszubildenden
- Die Ausbildung durchführen und abschließen
- Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche Ausbildungseignungsprüfung



Mitarbeitende und Führungskräfte mit
Ausbildungs-
verantwortung



10 Tage



Maximal 20

Persönlichkeitsprofil (persolog)

Eigene Stärken erkennen und effizient einsetzen



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Damit Ihre Reaktionen und Verhaltensweisen auch den gewünschten Erfolg bringen, beleuchten wir in diesem Seminar Ihre Stärken und Verhaltensmuster. Menschen reagieren häufig aufgrund ihrer Erziehung und des Umfeldes in erlernten und antrainierten Weisen. Sie leiten daraus Handlungsalternativen ab, um den Kontakt mit Ihren Mitarbeitenden, Kundschaft und anderen Menschen positiv zu beeinflussen.



2 Tage

Ziele:

- Eigene Verhaltenstendenzen erkennen, beurteilen und Handlungsalternativen für einen effektiveren Umgang lernen.
- Verhaltensstärken bei sich und den Kolleg:innen erkennen und für die tägliche Arbeit nutzen.
- Reibungsverluste und Konflikte durch Fehler in der Kommunikation mindern.



Maximal 16

Inhalte:

- Die Definition und das Verständnis des eigenen Verhaltensstils
- Das Erkennen und Akzeptieren von anderen Verhaltensstilen
- Der effektive Umgang mit anderen Menschen
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit
- Die Erstellung des eigenen Persönlichkeitsprofils
- Die Anpassung des eigenen Verhaltens an die Bedürfnisse der Situation

Stressbewältigung im Job

Ausgeglichen und leistungsfähig durch den Arbeitsalltag

Kurzbeschreibung:

Wussten Sie, dass 70% aller Krankheiten in unserer Gesellschaft mittlerweile stressbedingt sind? Unterschätzen Sie das nicht! Häufig nehmen wir die Symptome erst wahr, wenn es im Grunde schon zu spät ist. Ausgehend von einer präzisen persönlichen Stressanalyse der derzeitigen Arbeits- und Lebenssituation entwickeln Sie in diesem Seminar vorbeugende Maßnahmen, werden sich der eigenen Ressourcen bewusst und erstellen einen individuellen Maßnahmenplan.

Ziele:

- Die persönlichen Ressourcen erkennen und nutzen.
- Maßnahmen erfahren, wie Sie Stress vorbeugen bzw. abbauen können.
- Sich des (non)produktiven Stressverhaltens bewusst werden.
- Unterschiedliche Stressauslöser identifizieren und eigene Handlungsalternativen ableiten.

Inhalte:

- Stressoren und ihre Auswirkung auf unseren Körper und unser Verhalten
- Maßnahmen zur Stressbewältigung im Job
- Intensive Analyse der eigenen Stressoren
- Integration persönlicher Ressourcen in den Arbeitsalltag



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende



1 Tag



Maximal 16

Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser

Mehr Motivation durch gute Organisation

Kurzbeschreibung:

Arbeitsabläufe, der eigene Arbeitsstil und die persönliche Zeitplanung lassen sich mit wenig Aufwand verblüffend einfach verbessern. Setzen Sie sich in diesem Seminar mit Ihrer Selbstorganisation auseinander, optimieren Sie Ihre individuelle Arbeitsweise und erkennen Sie Ihre Prioritäten. Dadurch werden Aufgaben effizienter und effektiver erledigt und Ziele leichter erreicht.

Ziele:

- Den eigenen Arbeitsstil analysieren und verbessern.
- Methoden und Strategien der Selbstorganisation kennen.
- Lernen, konsequent Prioritäten zu setzen.
- Störfaktoren kennen lernen und sich dagegen behaupten.
- Verbesserung des aktiven Umgangs mit der zur Verfügung stehenden Zeit.

Inhalte:

- Zeit- vs. Selbstorganisation
- Zeitplanung und Methoden
- Die richtigen Prioritäten setzen
- Zeitfresser erkennen und vermeiden
- Den eigenen Arbeitsstil optimieren



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende



1 Tag



Maximal 16

Personalgespräche

Fluch oder Nutzen?

Kurzbeschreibung:

Sie führen, aber keiner macht mit? Was nun? Die Führung ist schwer und geht nur mit Druck? Durch persönliche Gespräche zeigen Sie als Führungskraft Präsenz und steigern die Leistungsfähigkeit Ihres Personals. Wenn alles gesagt ist, geht vieles schneller. Damit Sie in den unterschiedlichen Gesprächstechniken sicherer werden, nutzen Sie hier die Kenntnis der verschiedenen Arten und üben, diese erfolgreich in der Praxis anzuwenden.

Ziele:

- Die allgemeinen Grundsätze der Gesprächsführung kennenlernen.
- Die Unterschiede der verschiedenen Gesprächsarten erkennen.
- Personalgespräche systematisch vorbereiten und motivierend durchführen.
- Sicherheit in der Gesprächsführung erlangen.

Inhalte:

- Gesprächsarten auch außerhalb von Kritik
- Vorteile regelmäßiger Personalgespräche mit einzelnen Mitarbeitenden
- Strukturierte Gesprächsvorbereitung
- Grundlagen der Kommunikation
- Rhetorik und Einsatz der Körpersprache
- Aktives Zuhören und Feedbackregeln
- Übungen zu bekannten Praxisfällen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Besprechungen wirkungsvoll moderieren

**Anschaulich visualisieren und
erfolgreich durchführen**



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

Hatten Sie auch schon einmal das Gefühl, dass Sitzungen und Besprechungen ins Nichts führen? Der häufigste Grund dafür ist eine fehlende Struktur. Damit Ihre Besprechungen in Zukunft effektiver ablaufen und Sie gute Besprechungen initiieren, erhalten Sie in dieser Veranstaltung das notwendige Handwerkszeug. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, Ihre Medien interessant zu gestalten, Ihre Themen anschaulich zu visualisieren und Besprechungen zielführend zu führen.



2 Tage

Ziele:

- Durch Einsatz von Moderationsmethoden mehr Ergebnisse in kurzer Zeit erlangen.
- Verschiedene Visualisierungstechniken kennen und anwenden.
- Besprechungen zielgerichtet vorbereiten und strukturieren.
- Das Interesse an guten Besprechungen wecken.

Inhalte:

- Der Nutzen von Besprechungen
- Wie bereite ich mich vor?
- Besprechungsziele visuell auf den Punkt bringen
- Die Strukturierung und Planung von Besprechungen
- Einsatz von Methoden der Kurzmoderation
- Übungen anhand von Praxisfällen



Maximal 16

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

So führen Sie motiviert



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

Ist Ihr Personal motiviert? Motivierte Mitarbeitende sind Ihr wichtigstes Kapital. Betriebsziele können nur durch engagiertes Personal verwirklicht werden. Ihre Aufgabe als Führungskraft ist es, Mitarbeitende erfolgreich zu fördern. Das eigene Führungsverhalten ist hierbei ein wesentlicher Faktor. Denn wer es versteht, sein Personal zu motivieren und zu fördern, erreicht ein hohes Maß an Leistungsbereitschaft, Zufriedenheit und Bindung an das Unternehmen. All dies wird in diesem Seminar beleuchtet und gestärkt. Dann macht die Rolle als Führungskraft noch mehr Spaß.



2 Tage

Ziele:

- Die eigene Rolle als Führungskraft gestalten.
- Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen.
- Motivatoren der Mitarbeitenden erkennen und im Sinne des Unternehmens nutzen.
- Erfolge erzielen, statt Frust erzeugen.

Inhalte:

- Die Führungskraft: Erfolgssteigernd oder erfolgsverhindernd?
- Die Mitarbeitenden zum unternehmerischen Denken ermutigen
- Verbesserung der Motivation in der Praxis
- Förderung der Leistungsbereitschaft und Zufriedenheit des Personals
- Das Team für sich und das Unternehmen gewinnen
- Motivation contra Manipulation und Druck
- Gewinnbringender Einsatz der Führungsmittel



Maximal 16

Teamentwicklung

Potenziale nutzen – Leistung steigern

Kurzbeschreibung:

Teamarbeit macht Spaß und kann den Erfolg steigern! Die Arbeit mit und in Ihrem Team soll Freude machen. Diese Freude kann sich auf Ihre Kundschaft übertragen. Ein Ziel, das für Sie erreichbar ist, wenn alle ihr Wissen und ihre Fähigkeiten im Team zum Einsatz bringen können. Eine gute Markt-, Leistungs- und Kund:innenorientierung ist meist nur im Team möglich. Dieses Seminar stellt Chancen und Möglichkeiten der Teamarbeit heraus und vermittelt praxisnahe Methoden zur Initiierung und Gestaltung von Teamprozessen.

Ziele:

- Die Bedeutung von Teamarbeit für ein erfolgreiches Unternehmen erkennen.
- Gruppendynamische Prozesse erkennen, erleben und verstehen.
- Möglichkeiten zur Verbesserung der Zusammenarbeit erarbeiten.
- Entwicklung von Leistungswillen und Kooperationsbereitschaft der Teammitglieder fördern.

Inhalte:

- Die Grundprinzipien und Phasenmodelle der Teamentwicklung
- Die Wichtigkeit der Führung für ein Team
- Reflektion des eigenen Verhaltens in einem Team
- Rollen in Teams und deren Stärken
- Potenziale im Team erkennen und nutzen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Gehen Sie in Führung (persolog)

Persönlichkeitsentwicklung in der Führungsrolle



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Es gibt keine „Gebrauchsanweisung“ für den Menschen. Die besten Leistungen werden erbracht, wenn Sie mit sich selbst und anderen effektiv umgehen. Jedoch bedenken Sie: Was bei der einen Person zu guter Leistung führt, kann bei der anderen Person das genaue Gegenteil bewirken. Die Fähigkeit zur Personalführung hängt ganz wesentlich von der Fähigkeit zur Selbstführung ab. Mit diesem Seminar werden Sie erkennen, wie Sie Ihre persönlichen Führungsfähigkeiten flexibler einsetzen können.

Ziele:

- Persönliche Stärken in der Personalführung erkennen.
- Stärken ausbauen und individuell, angemessen anwenden.
- Verhaltensstile und Bedürfnisse der Mitarbeitenden erkennen und deren Leistungsverhalten unterstützen.
- Individuelles Führungsverhalten erlernen, je nach Persönlichkeit der Mitarbeitenden. Positiv motivieren können.
- Handlungskompetenz als Führungskraft erweitern.

Inhalte:

- Führen durch individuell angepasstes Führungsverhalten – Förderung des Leistungsverhaltens und Kompetenzen der Mitarbeitenden durch typspezifischen Führungsstil
- Erhöhung des Führungserfolgs durch effektive Anpassung
- Reflexion von Führungsverhalten
- Anpassung der persönlichen Verhaltenstendenzen in der Führung an die eigenen Erwartungen
- Bearbeitung von Persönlichkeits- und Stellenprofilen aus dem Fokus der Führungskraft

Regeln für das Miteinander

Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

Arbeitsrecht ist alles andere als dröge! Sie erhalten Grundlagen des Individual-Arbeitsrechts von der Einstellung bis zur Kündigung. Das Seminar ist sehr realitätsnah und beschäftigt sich mit Themen, die Sie für Ihre alltägliche Arbeit benötigen. Ergänzt wird die Veranstaltung durch die Erörterung von wesentlichen richtungsweisenden Urteilen.



2 Tage

Ziele:

- Rechtsquellen und ausgewählte Schutzvorschriften kennenlernen und Sicherheit im Umgang mit diesen gewinnen.
- Vertiefende Kenntnisse des Arbeitsrechts erarbeiten.
- Wesentliche Grundsätze anhand von Rechtsfällen erlernen.



Maximal 16

Inhalte:

- Rechtsquellen und Grundbegriffe des Arbeitsrechts
- Anbahnung von Arbeitsverhältnissen
- Pflichten der Arbeitgeberinnen und der Angestellten
- Der Arbeitsvertrag
- Die Kündigung
- Besondere Vorschriften (Mutterschutz, Jugendarbeitsschutz, usw.)
- Vertiefende Fragen aus dem Individual-Arbeitsrecht
- Aktuelle Rechtsprechung und Urteile mit besonderer Bedeutung für den Handel

Kommunikation in schwierigen Situationen

Wecken Sie Ihr Interesse – auch für unangenehme Gespräche

Kurzbeschreibung:

Gespräche führen wir jeden Tag. Wir verhandeln, informieren uns und bauen zwischenmenschliche Beziehungen auf oder aus. Wie oft laufen diese Gespräche dann in eine ganz andere Richtung, als wir uns erhofft hatten? In diesem Seminar entwickeln Sie Strategien und Taktiken für die Kommunikation mit schwierigen Gesprächsbeteiligten oder in schwierigen Situationen.

Ziele:

- Sie erhalten einen Werkzeugkasten für unangenehme Gespräche.
- Sie wissen, wie Sie eine Beziehung im Gespräch aufbauen und Sympathie vermitteln.

Inhalte:

- Wer plant führt
- Schwierige Situationen erkennen – Ein Konflikt kündigt sich an... Immer!
- Die Machtverteilung im Gespräch
- Unangenehme Gespräche führen und Antworten bekommen
- Umgang mit dominanten Menschen
- In schwierigen Situationen souverän reagieren
- Manipulation durch Sprache
- Körpersprache nutzen – Das eigene Auftreten optimieren



Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Gestern Teammitglied - Morgen Führungskraft

Wie der Rollenwechsel gelingt



Nachwuchs-
führungs-kräfte und
Führungskräfte



2 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Ein Teammitglied wird zur Führungskraft ernannt. Dabei entstehen Herausforderungen im Umgang und der Kommunikation mit dem Team. Oftmals ist die neue Führungskraft jünger und die Akzeptanz muss noch erarbeitet werden. In diesem Seminar wird der Weg erarbeitet, wie (künftige) Führungskräfte neben der formalen Führung auch Führungsakzeptanz bei alten und neuen Teammitgliedern erreichen.

Ziele:

- Bewusstsein für die Gestaltung des Rollenwechsels schaffen.
- Anforderungen an die neue Rolle kennen und erfüllen.
- Wesentliche Aspekte der Führungshaltung werden erarbeitet und trainiert.
- Führungsinstrumente kennen und in der neuen Rolle einsetzen.

Inhalte:

- Die neue Führungsrolle: Aufgaben und Ziele
- Wie wachse ich in die neue Rolle hinein?
- Sensibilisierung für die eigene Führungshaltung
- Die wichtigsten Führungsaufgaben
- Kommunikationsverhalten der Führungskraft
- Die wichtigsten Führungsstile
- Wie führe ich ein Personalgespräch?
- Wie motiviere ich Mitarbeitende?

Zurück in die Kraft

Stressabbau für Führungskräfte



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

Es gibt einen Weg zurück in die eigene Kraft. Stress leichter abzubauen, sich selbst positiv zu beeinflussen und sich den eigenen Ressourcen bewusst zu sein, sind Bausteine, die zum Erfolg führen. Stressbewältigung beginnt im Kopf. In diesem Seminar decken Sie Ihre individuellen Stressoren auf und lernen Ihr Stressverhalten kennen. Mit diesem Wissen entwickeln Sie Ihr persönliches Stresspräventionsprogramm aus Einstellung, Bewegung, Entspannung und den eigenen Ressourcen, um langfristig motiviert und leistungsfähig zu bleiben.

Ziele:

- Sie kennen Ihre persönlichen Stressoren.
- Sie sind in der Lage Ihr persönliches Stressverhalten zu analysieren und Maßnahmen anzupassen.
- Sie lernen das optimale Zusammenspiel von An- und Entspannung kennen.
- Sie entwickeln Ihr persönliches Anti-Stress-Programm.

Inhalte:

- Stressoren und ihre Auswirkung auf unseren Körper und unser Verhalten
- Maßnahmen zur Stressbewältigung im Job
- Intensive Analyse der eigenen Stressoren und Ressourcen
- Analyse und Verbesserung des eigenen Arbeitsstils
- Sport und Bewegung zur langfristigen Stressbewältigung
- Entwicklung des persönlichen Anti-Stress-Programms



2 Tage



Maximal 16

Kleine Projekte im Markt praxisnah umsetzen

Wirksam und patent ans Ziel



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 12

Kurzbeschreibung:

Der Einzelhandel verändert sich und stellt Sie und Ihr Team jeden Tag vor neue Herausforderungen. Deshalb ist es für Sie als Führungskraft wichtig, wie Sie die Ressourcen Ihres Personals optimal nutzen, um Ziele zu erreichen. Dazu gehört die Position im Markt, Ihr Alleinstellungsmerkmal und die Umsetzung neuer Ideen.

Ziele:

- Mithilfe anschaulicher und einfacher Methoden neue Wege in der Projektplanung ausprobieren
- Erarbeitung von Lösungen und Entwicklung neuer Ideen und Projekte
- Förderung der Selbstorganisation und Effizienz im Team
- Potentiale des Teams erkennen und verstärken.
- Ausweitung der Eigen- und Teamverantwortung

Inhalte:

- Kreative Methoden zur Ideenfindung
- Die Rolle im Team
- Persönliche Ressourcen nutzen
- Gestaltung und Anwendung eines praxisorientierten Projektes

Gestärkt und souverän den Berufsalltag meistern

Mit Resilienz die innere Stärke finden und ausbauen

Kurzbeschreibung:

Als Resilienz bezeichnet man die Kräfte, die es möglich machen, dass Menschen schwierige Situationen und Krisen meistern und sogar gestärkt daraus hervorgehen. In diesem Seminar schauen wir auf die Strategien, die Sie bereits umsetzen und bauen Ihre Fähigkeiten weiter aus, damit Sie den Herausforderungen im beruflichen Alltag gewachsen sind. Durch eine Kombination von Informationen und Übungen erhalten Sie die Möglichkeit, Ihr ganz persönliches Resilienzprofil zu erstellen.

Ziele:

- Die eigene Denk- und Handlungsweise überprüfen und Ressourcen stärken.
- Handlungsalternativen für mehr Akzeptanz und Lösungsorientierung entwickeln.
- Die eigenen Kraftquellen identifizieren und stärken.
- Verantwortung für sich übernehmen.

Inhalte:

- Einführung in das Thema Resilienz und ihre Wirkungsweise
- Anwendung des Resilienz-Modells
- Praxisnahe Übungen zur Stärkung der eigenen Widerstandsfähigkeit



Mitarbeitende und Führungskräfte



2 Tage



Maximal 12

Achtsamkeit im Beruf

Entspannte Wege im Alltag finden

Kurzbeschreibung:

Bei all den Aufgaben im Berufsalltag wissen wir oft nicht, wo uns der Kopf steht. Durch die Schnelligkeit des Arbeitslebens geraten wir in Hektik und Gedankenstrudel. Um das innere Wohlergehen zu fördern, braucht es die richtige Grundhaltung und fokussierte Entscheidungen. In diesem Seminar lernen Sie Achtsamkeit als praxisorientierte Schlüsselkompetenz und bekommen Tipps, Ihren Arbeitsalltag danach zu gestalten.

Ziele:

- Die Bedeutung der Achtsamkeit und Ihre wohltuenden Effekte nutzen.
- Den nachhaltigen Umgang mit den eigenen Ressourcen erlernen.
- Die Ausweitung der eigenen Klarheit und Präsenz erzielen.
- Eine achtsame Grundhaltung für die Bewältigung von Herausforderungen annehmen.

Inhalte:

- Aufgabenverteilung – bewusst im Moment sein
- Der Body Scan als erster Schritt für ein geändertes Körperempfinden
- Die eigene Selbstwirksamkeit erweitern
- Selbstmanagement – Anregungen für einen achtsamen Arbeitsalltag



Mitarbeitende und
Führungskräfte



2 Tage



Maximal 12

Voller Energie in die zweite Lebenshälfte

Durchstarten ab 40

Kurzbeschreibung:

Sie blicken auf einen langen beruflichen Weg zurück und haben schon viele Hürden genommen und Erfolge gefeiert. Wenn Sie den Blick nach vorne richten, tauchen neue Fragen auf. Wie kann ich meinen beruflichen Alltag in den nächsten Jahren gestalten, mein Wissen und meine Erfahrung an die nachfolgende Generation weitergeben? Was ist mir wirklich wichtig und wie kann ich meine geistige und körperliche Beweglichkeit erhalten? In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, in einem kreativen Raum sich Ihren Lebensfragen zu stellen und mithilfe von angewandten Übungen Ihre ganz persönlichen Antworten auf diese Fragen zu finden.

Ziele:

- Das eigene Lebenskonzept reflektieren.
- Das eigene Rollen- und Werteverständnis überdenken.
- Entscheidungskompetenz erhöhen.
- Perspektiverweiterung – Tradition und Innovation miteinander verbinden.
- Loslassen – eigene Entlastung durch die Übergabe von Verantwortung.
- Impulse geben für einen achtsamen Umgang mit den eigenen Ressourcen.

Inhalte:

- Selbstführung – Warum mache ich das, was ich tue?
- Übungen zur Perspektiverweiterung – neue Impulse schaffen Veränderung
- Entwicklungspartner:in für das Team und sich selbst werden
- Stärkung der Eigenverantwortlichkeit – ganzheitliches Wohlbefinden erzeugen



Mitarbeitende und Führungskräfte ab 40 Jahren



2 Tage



Maximal 12

Coachingorientierte Führung

Füllen Sie Ihren Werkzeugkoffer als Führungskraft

Kurzbeschreibung:

Coaching durch die Führungskraft ist anspruchsvoll. Es erfordert viel Flexibilität, um zwischen verschiedenen Rollen und Perspektiven wechseln zu können und zeitgleich Führungskraft und Coach zu sein. Authentizität sowie Glaubwürdigkeit sind hierbei besonders wichtig, denn ohne diese Eigenschaften wird es nicht gelingen, das Vertrauen der Mitarbeitenden zu gewinnen. Erweitern Sie Ihre Werkzeuge der Personalführung.

Ziele:

- Die wichtigsten Techniken und Werkzeuge für die Führung kennen.
- Anwendungsmöglichkeiten des Coachings in der konkreten Führungspraxis erkennen.
- Haltungen im Rahmen von Coaching erleben.
- Coaching-Werkzeuge anwenden können.

Inhalte:

- Die Führungskraft in der Rolle des Coachs
- Wer fragt führt
- Coaching von Anfang an
- Lösungsorientiertes Kurzzeitcoaching
- Übungen für die Praxis



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Lösen Sie Ihre Konflikte!

Konflikte erkennen und aus der Welt schaffen



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Wo Menschen arbeiten, treten Konflikte auf. Das ist normal und zunächst nicht weiter schlimm. Hemmend, belastend und schädlich für den Ablauf und den Erfolg werden Konflikte erst, wenn Sie nicht aktiv gelöst werden. In diesem Seminar lernen Sie das Erkennen von Konflikten, die möglichen Ursachen und Lösungsmethoden, um Konflikte aus der Welt zu schaffen.



1 Tage

Ziele:

- Konflikte im eigenen Unternehmen erkennen und lösen.
- Angemessener Umgang in Konfliktsituationen mit sich und anderen erlernen.
- Frühzeitige Wahrnehmung von Konflikten und konstruktive Bewältigungsstrategien erlernen.

Inhalte:

- Konfliktarten und -merkmale
- Vorteile von aktiver Konfliktbewältigung
- Die Sicht- und Gefühlsebene der anderen Person
- Sachliche Bewertung von schwierigen Situationen
- Lösungsmethoden zur aktiven Bearbeitung der eigenen Fälle



Maximal 16

Selbstführung

Die Kunst sich selbst zu führen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen

Kurzbeschreibung:

"Selbstführung ist erlernbar und basiert auf Prinzipien", erklärt Dr. Burkhard Bensmann und das können Sie auch! Es bedarf in der heutigen Zeit einer ausgeprägten Selbstführungskompetenz, um den steigenden Anforderungen des Berufs- aber auch des Privatlebens gerecht zu werden.

Durchbrechen Sie in diesem Seminar unbewusste, selbstauferlegte Grenzen und gewinnen Sie mehr Flexibilität, Willensstärke und Eigenmotivation.



2 Tage

Ziele:

- Eine differenzierte Wahrnehmung Ihres eigenen Selbstkonzeptes bekommen.
- Sich Ihrer blockierenden Ziele bewusst werden und diese beseitigen – Zielkonflikte meistern.
- Freiräume und Entfaltungsmöglichkeiten Ihrer eigenen Fähigkeiten und Talente entdecken..

Inhalte:

- Selbstführung verstehen
- Führung und Selbstführung - Was ist der Unterschied?
- Die eigenen Ressourcen darstellen
- Die eigenen Selbstführungskompetenzen bestimmen
- „Mein Selbstführungskonzept“



Maximal 12

Einstellungs- und Bewerbungsgespräche führen

Bewerbende für das Unternehmen gewinnen



Führungskräfte,
Personal-
verantwortliche

Kurzbeschreibung:

Die Auswahl von geeigneten Mitarbeitenden ist entscheidend für den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens. Professionelle Bewerbungsgespräche helfen Ihnen in relativ kurzer Zeit herauszufinden, ob Bewerbende in Ihr Unternehmen passt und die gewünschten Anforderungen erfüllen.

Ebenso wichtig ist es, schon im ersten Gespräch als künftiger Arbeitgeber zu punkten. Wie das funktionieren kann und auf was Sie sonst noch im Bewerbungsgespräch achten müssen, erfahren Sie in diesem Seminar.



1 Tag

Ziele:

- Den eigenen Gesprächsleitfaden für Vorstellungsgespräche entwickeln
- Transparenz der Erwartungen im Bewerbungsgespräch schaffen
- Ableitung eigener Entwicklungsziele durch Reflexion des eigenen Auftritts und erprobter Fragestellungen im Bewerbungsgespräch

Inhalte:

- Reflektion über die eigenen Erfahrungen mit Bewerbungsgesprächen
- Gesprächsleitfaden mit effizienten Fragen/Fragearten im Vorstellungsgespräch entwickeln und erproben
- Die Arbeitgebermarke des eigenen Unternehmens attraktiv vorstellen
- Gesprächsübungen in 1:1 und 2:1-Situationen, organisatorische Aufteilung im Gespräch und Feedback



Maximal 14

Gewinnbringender Auftritt

Für Auszubildende



Auszubildene der
Großhandlungen

Kurzbeschreibung:

Die Arbeitswelt ist noch neu für unsere Auszubildenden. Wie verhalte ich mich richtig? Wie überzeuge ich? Mit diesem Seminar möchten wir die Auszubildenden dabei unterstützen, das notwendige Wissen zu erlernen und zukünftig gewinnbringend aufzutreten.



1 Tag

Ziele:

- Verbesserung der sozialen Kompetenzen und des Selbstbewusstseins der Teilnehmer:innen.
- Vermittlung von Kenntnissen über angemessenes Verhalten in beruflichen und öffentlichen Situationen.
- Stärkung der Fähigkeiten zur erfolgreichen zwischenmenschlichen Kommunikation, sowohl persönlich als auch schriftlich.

Inhalte:

- Eindruck und Wirkung auf andere
- Distanzzonen
- Auftritt in der Öffentlichkeit
- Kleidung (Business-Stile)
- Gestik/Mimik
- Formen der Begrüßung
- Sich vorstellen
- Bedeutung und Gestaltung von Smalltalk
- Esskultur und Tischsitten



Maximal 16

Präsentationstechniken und Vorträge halten

Für Auszubildende



Auszubildene der
Großhandlungen

Kurzbeschreibung:

Im beruflichen Alltag gilt es immer wieder durch Präsentationen zu überzeugen. Dieses Seminar vermittelt Auszubildenden die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse, um souverän vor Publikum aufzutreten und ihre Botschaft effektiv vermitteln zu können.



1 Tag

Ziele:

- Entwicklung von Selbstvertrauen und Sicherheit beim Präsentieren vor Gruppen.
- Vermittlung von praxisrelevanten Präsentationstechniken für eine überzeugende Performance.
- Förderung von kommunikativen Fähigkeiten, um die eigene Botschaft klar und wirkungsvoll zu vermitteln.

Inhalte:

- Vorbereitung auf den Auftritt: Strukturierte Inhaltsplanung und Umgang mit Nervosität
- Kommunikation mit dem Publikum
- Präsentationstechniken
- Körpersprache und Stimme
- Umgang mit Fragen und Diskussionen



Maximal 16

Feedbackgespräche mit Azubis und Studierenden führen

Qualitativ hochwertige Sicherung und Entwicklung von Nachwuchskräften



Ausbildungs-
verantwortliche,
Mitarbeitende,
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Die qualitativ hochwertige Sicherung und Entwicklung des eigenen Nachwuchses ist für Unternehmen von enormer Bedeutung. Ein professioneller Umgang mit den Auszubildenden und Studierenden spielt eine immer wichtigere Rolle. Dazu zählt auch die Durchführung von Feedbackgesprächen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie zielführende Feedbackgespräche führen und aussagekräftige Bewertungen formulieren. So können Sie Ihren Auszubildenden und Studierenden eine klare Orientierung über den Stand ihrer Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen geben und das auf professioneller Ebene.



1 Tag

Ziele:

- Bedeutung von Feedback für Auszubildene und Studierende erkennen.
- Aufbau und Durchführung eines Feedbackgesprächs kennen.
- Verschiedene Gesprächstechniken nutzen.
- Wissen, wie Sie mit schwierigen Gesprächssituationen umgehen.

Inhalte:

- Aufbau eines Feedbackgesprächs: Vorbereitung, Zeit, Inhalt und Ablauf
- Beurteilungsfehler
- Gesprächstechniken und Strategien für schwierige Gesprächssituationen



Maximal 16



Marktpraxis und -steuerung

Exotische Früchte

Richtig in Szene setzen

Flower Power

Pflanzen richtig präsentieren und verkaufen

Obst und Gemüse Systemschulung

Gewinne einen erfolgversprechenden Überblick

Qualitätssicherung vor Ort

Vorgaben umsetzen – Verbraucherschutz sichern

Kund:innenorientierung wirkungsvoll umsetzen

Wettbewerbsvorteile sichern

Personalkosten optimieren

Personal bedarfsgerecht planen und einsetzen

Personal im Bedienbereich

Das richtige Personal zur richtigen Zeit am richtigen Ort

Effektive Personalbedarfs- und Einsatzplanung

Eine hohe Anforderung an die Führungskraft

Schluss mit Inventurverlusten

Verluste abbauen und Diebstahl effektiv vorbeugen

Brennpunkt Kasse

Diebstahl erkennen und vorbeugen

BWL - Bitte was Leichtes!

Betriebswirtschaft im EDEKA Alltag

Seminar 201

Seminar 202

Seminar 203

Seminar 205

Seminar 206

Seminar 207

Seminar 208

Seminar 209

Seminar 210

Seminar 211

Seminar 212



Marktpraxis und -steuerung

Da steckt noch mehr drin!

Marktpotenziale erkennen und nutzen

Konsequent steuern

Betriebswirtschaftliche Erfolgskontrolle

NEU!

Betriebswirtschaft interaktiv

Das EDEKA Planspiel Einzelhandel

Vom Einkauf zum Gewinn

Kalkulieren – reagieren – gewinnen

Reklamations- und Beschwerdemanagement

Wer reklamiert, will weiter bei Ihnen einkaufen!

Aktiv verkaufen

Verkaufen heißt Kundschaft begeistern – So kommen Sie zu mehr Verkäufen!

Fit für Fisch

Praktisches Alltags-Wissen für Neulinge an der Fischtheke

NEU!

BWL für Jungunternehmer:innen

Mit dem Unternehmen auf Kurs bleiben!

Seminar 213

Seminar 214

Seminar 216

Seminar 218

Seminar 219

Seminar 220

Seminar 221

Seminar 224

Exotische Früchte

Richtig in Szene setzen

Kurzbeschreibung:

Verwirrung und Ratlosigkeit mit exotischen Früchten in der Obst- und Gemüseabteilung war gestern! In diesem Seminar lernen Sie die bekanntesten exotischen Früchte kennen und probieren diese, um Ihre Kundschaft richtig beraten zu können und den Verkauf zu fördern. Darüber hinaus stehen auch die Themen der richtigen Lagerung, Handhabung und möglichen Zubereitungen im Fokus.

Ziele:

- Die Profilierungsmöglichkeiten exotischer Früchte erkennen.
- Das Know-how für den Umgang und die Zubereitung sensibler Ware erwerben.

Inhalte:

- Die Bedeutung der exotischen Früchte in der Obst- und Gemüseabteilung
- Zubereitung und Verkostung zahlreicher exotischer Früchte
- Die richtige Lagerung und Nachreifung der Früchte
- Ideen für Verkostungsaktionen und Verkaufsförderung
- Tipps und Tricks für Präsentation und Arrangement



Mitarbeitende und Führungskräfte der Abteilung Obst & Gemüse



1 Tag



Maximal 18

Flower Power

Pflanzen richtig präsentieren und verkaufen

Kurzbeschreibung:

In diesem Seminar wird Ihr Wissen über das EDEKA-Blumensortiment wachsen und gedeihen. Mit dem Schwerpunkt auf Warenkunde und -pflege kann Ihnen niemand mehr etwas vormachen. Zudem werden die Vorteile für Ihren Markt mit dem Verkauf dieser Warengruppe thematisiert, sowie verkaufsfördernde Aktionen und Argumente aufgezeigt.

Ziele:

- Das EDEKA-Pflanzensortiment kennenlernen.
- Die Besonderheiten der Artikel beherrschen und verkaufsfördernd einsetzen.
- Den Wert der Warengruppe für die Bindung der Kundschaft verstehen.

Inhalte:

- Der allgemeine Blumen- und Pflanzenmarkt in Deutschland
- Der richtige Verkauf von Blumen und Pflanzen
- Personalbedarf, Disposition und Abschriften der Pflanzenabteilung
- Die Warenkunde und Warenpflege des EDEKA-Pflanzensortiments
- Tipps und Ideen für verkaufsfördernde Aktionen



Mitarbeitende und
Führungskräfte



1 Tag



Maximal 18

Obst und Gemüse Systemschulung

Gewinne einen erfolgversprechenden Überblick



Mitarbeitende und
Führungskräfte der
Abteilung
Obst & Gemüse



2 x 2 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Die Obst- und Gemüseabteilung als Aushängeschild Ihres Marktes braucht Sie! In diesem Seminar erfahren Sie, wie Ihre Abteilung den Ansprüchen Ihrer Kundschaft gerecht werden kann, Sie die Qualität der Ware erhalten und die Abschriften senken können. Die korrekte Kennzeichnung und Deklaration gehört ebenfalls zu den Themen in diesem Seminar.

Ziele:

- Den Stellenwert der Obst- und Gemüseabteilung erkennen.
- Warenkenntnisse erwerben und ergänzen.
- Tipps zur Qualitätserhaltung und Senkung der Abschriften erfahren und umsetzen.
- Durch die Stärkung der betriebswirtschaftlichen Grundlagenkenntnisse, Entscheidungen sicherer treffen

Inhalte:

- Die Bedeutung der Obst- und Gemüseabteilung
- Ein Überblick der Warenkunde und des Sortiments
- Optimale Warenlagerung und -pflege
- Die grundlegende Betriebswirtschaft der Obst- und Gemüse-Abteilung
- Die Planung und Umsetzung der Warenpräsentation im Markt
- Die Kennzeichnung und Deklaration von Ware

Qualitätssicherung vor Ort

Vorgaben umsetzen – Verbraucherschutz sichern

Kurzbeschreibung:

Skandale in der Lebensmittelbranche lassen sich vermeiden! Durch die richtige Umsetzung aller lebensmittel- und hygienerechtlichen Vorgaben in Ihrem Markt können Sie Fehler im Umgang mit Lebensmitteln vermeiden. In diesem Seminar werden die Inhalte des Qualitätssicherungshandbuchs Ihrer Region behandelt und praxisgerecht aufgefrischt. Zudem lernen Sie, alltägliche Risiken in Ihrem Markt zu erkennen und vorzubeugen, um somit Ihre Kundschaft (und natürlich sich selbst) vor diesen zu schützen.

Ziele:

- Die neuesten Regeln der Hygieneverordnung praxisnah kennenlernen.
- Den sicheren Umgang mit dem Handbuch und den geforderten Dokumentationen üben.
- Das HACCP-Konzept verstehen und die damit verbundenen Risiken erkennen.
- Den sorgfältigen und verantwortungsbewussten Umgang mit Lebensmitteln und ihre Qualitätssicherung verinnerlichen.

Inhalte:

- Die Förderung der Qualitätssicherung
- Das Lebensmittelhygienerecht und das HACCP-Konzept
- Die Schulungspflicht und Anforderungen an die Schulung
- Die aktuellen Änderungen der Gesetze



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende



1 Tag



Maximal 16

Kund:innenorientierung wirkungsvoll umsetzen

Wettbewerbsvorteile sichern

Kurzbeschreibung:

Jeder Markt möchte zufriedene Kundschaft. Daher ist die Orientierung an dieser für Unternehmen ein grundlegender Erfolgsfaktor. Es gilt in einem umkämpften Wettbewerbsumfeld die Zufriedenheit unserer Kundschaft in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen und damit Marktanteile zu sichern. Erfahren Sie, wie Sie so eine langfristige Bindung an Ihren Markt erreichen können.

Ziele:

- Die Bedeutung der Orientierung an der Kundschaft für das eigene Unternehmen kennen.
- Die Ursachen mangelnder Zufriedenheit der Kundschaft identifizieren und abstellen.
- Eigene Stärken und Schwächen im Umgang mit der Kundschaft analysieren.
- Verhaltensalternativen für eine optimale Orientierung an der Kundschaft entwickeln.
- Orientierung an der Kundschaft aktiv und dauerhaft umsetzen.
- Anspruchsvolle Zielgruppen zufriedenstellen.
- Reklamationen erfolgreich behandeln.

Inhalte:

- Messung und Beeinflussung von Zufriedenheit bei der Kundschaft
- Die Ursachen und Folgen von Unzufriedenheit
- Zufriedenheit durch Pflege und Gestaltung der Beziehung zur Kundschaft
- Erwartungen übertreffen - Bindung erreichen
- Professionelle Kommunikation in Verkaufs- und Beschwerdesituationen
- Bearbeitung von Praxisfällen der Teilnehmenden in Form von Gesprächssimulationen



Mitarbeitende und
Führungskräfte



1 Tag



Maximal 16



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



1 Tag



Maximal 16

Personalkosten optimieren

Personal bedarfsgerecht planen und einsetzen

Kurzbeschreibung:

Personalbedarf will geplant sein! Aus der Personalstruktur und dem zu erstellenden Einsatzplan erkennen Sie eventuelle Lücken in der Struktur oder Steuerung des Personaleinsatzes. Sie erarbeiten mit Hilfe einer Fallstudie den Personalbedarf.

Ziele:

- Mit Hilfe einer Fallstudie den Personalbedarf eines Muster-Marktes erstellen.
- Personalstruktur und deren Kosten ableiten.
- Anhand des zu erstellenden Einsatzplanes einer Abteilung eventuelle Lücken im Aufbau und in der Steuerung des Personaleinsatzes erkennen.

Inhalte:

- Beeinflussende Faktoren der Personalkosten
- Berechnung des Personalbedarfs mit Hilfe von Produktivitätskennziffern
- Ausrichtung der Personalstruktur
- Praxisnahe Arbeitszeitmodelle
- Erstellung der Personaleinsatzplanung einer Abteilung



Seminar 208



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



1 Tag



Maximal 16

Personal im Bedienbereich

Das richtige Personal zur richtigen Zeit am richtigen Ort

Kurzbeschreibung:

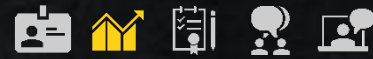
Dieses Seminar zeigt Ihnen auf, wie die personelle Besetzung im Bedienbereich durch eine optimale Struktur und Einsatzplanung die Ansprüche der Kundschaft, aber auch die Anforderungen des Unternehmens – im Einklang mit den Personalkosten – erfüllen kann.

Ziele:

- Erarbeitung des Personalbedarfs einer Serviceabteilung mittels einer Fallstudie.
- Personalstruktur erstellen und deren Kosten ableiten.
- Anhand der entwickelten Personalstruktur und dem erstellten Einsatzplan eventuelle Lücken in der Struktur und in der Steuerung des Personaleinsatzes erkennen.

Inhalte:

- Beeinflussende Faktoren der Personalkosten
- Personalbedarf mittels Produktivitätskennziffern berechnen
- Ausrichtung der Personalstruktur
- Praxisnahe Arbeitszeitmodelle
- Personaleinsatzplanung für die Serviceabteilung erstellen



Seminar 209



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Effektive Personalbedarfs- und Einsatzplanung

Eine hohe Anforderung an die Führungskraft

Kurzbeschreibung:

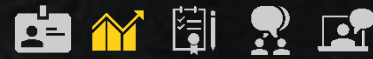
Der Personalbereich ist eines der sensibelsten Gebiete eines Unternehmens. Das Jonglieren mit Personalkosten, bezahlten Fehlzeiten, Personalstrukturen, rechtlichen Aspekten, aber auch der Personaleinsatz, stellen hohe Anforderungen an Sie als Führungskraft. Mittels einer Fallstudie analysieren Sie die Einflussfaktoren einer umfassenden Personalbedarfs- und Einsatzplanung. Sie setzen das Wissen praxisnah um.

Ziele:

- Reserven im Personalbereich finden, die sowohl in der Führung als auch in der Organisation liegen.

Inhalte:

- Faktoren, die die Personalkosten beeinflussen
- Grundlagen der Personalbedarfsplanung
- Die Personalbedarfsberechnung mit Hilfe von Produktivitätskennziffern
- Bilden einer Personalstruktur nach Abteilungen
- Grundlagen der Personaleinsatzplanung
- Praxisnahe Arbeitszeitmodelle
- Ermittlung der verfügbaren Arbeitszeit
- Manuelle Erstellung des Personaleinsatzplanes für eine Abteilung
- Arbeitsrechtliche Aspekte hinsichtlich des Personaleinsatzes
- Grundlagen der Personalbeschaffung



Seminar 210



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende



1 Tag



Maximal 16

Schluss mit Inventurverlusten

Verluste abbauen und Diebstahl effektiv vorbeugen

Kurzbeschreibung:

Sie wissen, durch Unachtsamkeit, falsche Abschriften oder Organisationsfehler gehen jährlich in unseren Märkten Millionen von Euro verloren. In diesem praxisnahen Seminar werden Ihnen mögliche Wege aufgezeigt, dieses zu verhindern. Besonders wird auf Verluste durch Manipulation, Betrug, Unachtsamkeit und falsches Handeln aufmerksam gemacht und analysiert.

Ziele:

- Schwachstellen in betrieblichen Organisationen erkennen.
- Erforderlichen Maßnahmen ergreifen bzw. optimieren.
- Inventurverluste spürbar verringern und das Betriebsergebnis deutlich verbessern.
- Gewonnene Erkenntnisse aus dem Seminar sofort in der Praxis umsetzen.

Inhalte:

- Die Klärung inventurbezogener Begriffe
- Die Bedeutung auftretender Inventurdifferenzen für die Betriebswirtschaft
- Die häufigsten Quellen für Inventurverluste und ihre Ursachen
- Erarbeiten von Maßnahmen aus Schwerpunktbereichen des Seminars

Brennpunkt Kasse

Diebstahl erkennen und vorbeugen

Kurzbeschreibung:

Halten Sie Ihre Augen offen! Betrügerisch vorgehende Kundschaft, unsichere und unaufmerksame Kassenkräfte, sowie ungesicherte Kassenplätze führen zu Warenverlusten in Ihrem Markt. Das praxisnahe Seminar sensibilisiert Sie und erarbeitet mit Ihnen mögliche Gegenmaßnahmen und Problemlösungen.

Ziele:

- Bedeutung des Kassenbereichs in Bezug auf Kundschaft und Betriebswirtschaft erkennen.
- Wachsamkeit und sicheren Umgang zur Kundschaft fördern.
- Versteckte oder manipulierte Ware erkennen.
- Verlust verhindern und das Betriebsergebnis verbessern.

Inhalte:

- Der Kassiervorgang
- Folgen hoher Verluste an der Kasse
- Ladendiebstahl und Betrügereien an der Kasse
- Erkennen von Langfingern
- Problemlösungen zur Erkennung versteckter und manipulierter Ware an gängigen Kassenlösungen
- Rechtlichen Aspekte im Umgang mit Ladendiebstahl



Führungskräfte,
Kassen-
verantwortliche,
Mitarbeitende an
der Kasse



1 Tag



Maximal 16



Mitarbeitende,
Nachwuchs-
führungs-kräfte,
Quereinsteigende



2 Tage



Maximal 16

BWL – Bitte was Leichtes

Betriebswirtschaft im EDEKA Alltag

Kurzbeschreibung:

BWL – was das ist, weiß doch jeder! Oder doch nicht? So sicher sind viele gar nicht... Wir zeigen Ihnen die wichtigsten Zahlen und Zusammenhänge für die tägliche Arbeit. Wachsen Sie mit uns und werden Sie für Ihre Führungskräfte zu einem Gegenüber auf Augenhöhe.

Ziele:

- Die wesentlichen Kennzahlen Ihres Marktes kennen und diese in einen Gesamtzusammenhang einordnen können.
- Maßnahmen aus Umsatzveränderungen ableiten.
- Die richtigen Steuerungselemente einsetzen.
- Kostenbewusst handeln.
- Den Zusammenhang zwischen Spanne und Kosten kennen.

Inhalte:

- Kennzahlen des Alltags (Spanne, Abschriften, Verluste)
- Kostenarten des Alltags
- Inventurdifferenzen - Der wichtige Unterschied
- Einzelhandelsspanne und ihre Geheimnisse

Da steckt noch mehr drin!

Marktpotenziale erkennen und nutzen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

In jedem Markt gibt es ungenutzte Potenziale. Als Führungskraft gilt es, diese zu erkennen und zu nutzen. Wie sieht Ihre Kundschaft den Markt? Welche Schwachstellen gibt es in der Organisation? Häufig sind wir "betriebsblind". In diesem Seminar erarbeiten Sie Methoden und Möglichkeiten, um diese blinden Flecken wieder zu sehen und die ungenutzten Potenziale zu heben.

Ziele:

- Stärken Ihres Marktes kennen und nutzen.
- Maßnahmen zur Beseitigung von Schwachstellen erarbeiten.
- Ihre Kundschaft besser einschätzen können.
- Hilfreiche Tools zur Optimierung vor Ort kennenlernen.

Inhalte:

- Analyse der Stärken und Schwächen Ihres Marktes im Vergleich zum Wettbewerb
- Erkennen von Potenzialen
- Kundentypen und Ihre Erwartungen
- Entwicklung individueller Maßnahmen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Konsequent steuern

Betriebswirtschaftliche Erfolgskontrolle

Kurzbeschreibung:

Wie können Sie durch konsequente betriebswirtschaftliche Steuerung Ihren Unternehmenserfolg (auch in schwierigen Zeiten) sichern? Durch ein praxisnahes Beispiel lernen Sie, wie Sie Ihre marktinternen Daten (Umsatz-, Spannen- und Kostenentwicklung) als Frühwarnsystem nutzen können. Gemeinsam werden auch Maßnahmen erarbeitet, um kurz-, mittel- oder langfristig auf Störungen im Marktgefüge optimal zu reagieren.

Ziele:

- Betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente (Bilanz, Leistungskennziffern und kurzfristige Erfolgsrechnung) und marktinterne Daten (Umsatz, Spanne, Kosten) zur Sicherung des Unternehmenserfolgs einsetzen.
- Mit verschiedensten Maßnahmen (kurz-, mittel- und langfristig) auf Störungen im Markt reagieren.

Inhalte:

- Notwendigkeit und Nutzen einer betriebswirtschaftlichen Erfolgskontrolle
- Aufbau und Analyse der kurzfristigen Erfolgsrechnung
- Ermittlung und Interpretation von Leistungskennzeichen
- Liquiditätsplanung anhand einer Fallstudie
- Bilanz und Kennzahlen
- Maßnahmen zur Optimierung



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen



3 Tage



Maximal 16

Betriebswirtschaft interaktiv

Das EDEKA Planspiel Einzelhandel



Kurzbeschreibung:

Das Planspiel Merchant ist eine computergestützte Unternehmenssimulation, in deren Verlauf Sie einen EDEKA Markt führen und so auf anschauliche Art und Weise betriebswirtschaftliche Grundlagen erfahren. Die Unternehmenssimulation ist an betriebsinterne Zahlen angelehnt und versetzt Sie dadurch in eine möglichst realitätsnahe Umgebung. Sie erleben einen EDEKA Markt aus Sicht von Kaufleuten, positionieren Schritt für Schritt das Unternehmen, trotz den konjunkturellen Rahmenbedingungen und den Angriffen des Wettbewerbs.

Ziele:

- Sie begreifen, wie operatives Geschäft und Finanzen zusammenhängen.
- Sie lernen, Zahlen zu beurteilen und auf Veränderungen zu reagieren.
- Sie verstehen Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Kennzahlen.
- Sie kennen die Stellhebel für den Geschäftserfolg und können sie anwenden.

Inhalte:

Sie führen einen EDEKA Markt aus Sicht von Kaufleuten und treffen Entscheidungen in den Bereichen

- Unternehmensstrategie
- Marketing (Werbung / Außendarstellung)
- Personal und Personalentwicklung
- Sortiments- und Preisgestaltung
- Kostenrechnung und Kennzahlen
- Jahresabschluss



Seminar 218



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen



3 Tage



Maximal 16

Vom Einkauf zum Gewinn

Kalkulieren – reagieren – gewinnen

Kurzbeschreibung:

Ein Markt ist nur dann erfolgreich, wenn unternehmerisch gedacht, entschieden und gehandelt wird.
Das Seminar vermittelt in drei Tagen auf Basis praxisnaher Beispiele die Grundlagen eines erfolgreichen Markt-Handelns.
Einen besonderen Mehrwert bietet der Austausch von Erfahrungen.

Ziele:

- Sie erhalten einen kompakten Überblick über Inhalte der Kalkulation, Handlungskosten und Gewinn.
- Sie bekommen ein gutes Verständnis für die Zahlen Ihres Marktes und können so sicher Entscheidungen im Tagesgeschäft treffen.

Inhalte:

- Einblick in die Kalkulation
- Erfolg einzelner Abteilungen erkennen und fördern
- Faktoren der Kund:innenbindung aktiv einsetzen
- Nutzen der kurzfristigen Erfolgsrechnung (KER) zur Marktsteuerung
- Vorteile von LUNAR EH im Tagesgeschäft

Reklamations- und Beschwerdemanagement

Wer reklamiert, will weiter bei Ihnen einkaufen!



Führungskräfte,
Kassen-
verantwortliche,
Mitarbeitende am
Kundenservice



2 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Dieses Seminar ist für Mitarbeitende, die mit Beschwerden konfrontiert werden. Reklamationen im Verkauf wird es immer wieder geben. Auch die besten Mitarbeitenden im Verkauf können sie nicht verhindern. Worauf Sie Einfluss nehmen können, ist Ihr Umgang mit einer Beschwerde. Der Aufwand, ständig neue Kundschaft zu gewinnen, ist viel höher und teurer als sie zu halten und zu pflegen. Wie können Sie Ihre Kundschaft durch den richtigen Umgang mit Beschwerden begeistern?

Ziele:

- Die Kundschaft nicht als störendes Element, sondern als Umsatzfaktor betrachten.
- Die wichtigsten Prinzipien erfolgreicher Reklamationsbehebung kennen und anwenden können.
- Gesprächsführungs- und Verhaltensstrategien für den an der Kundschaft ausgerichteten Umgang mit Reklamationen einüben.

Inhalte:

- Beschwerde als Chance nutzen
- An der Kundschaft orientierter Gesprächseinstieg
- Ängste nehmen und Vertrauen schaffen
- Empathie – die Kunst
- Spezifische Herausforderungen in Reklamationsituationen
- Wie behandeln Sie unberechtigte Beschwerden richtig?
- Wie sollten die Mitarbeitenden mit der Kundschaft umgehen?
- Einmal verloren, für immer verloren - Die Basis schaffen für den Neubeginn
- Bindung der Kundschaft – wo beginnt sie?

Aktiv verkaufen

Verkaufen heißt Kundschaft begeistern – So kommen Sie zu mehr Verkäufen!



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Es gibt geborene Verkaufskräfte. Und es gibt Menschen, die ihre Fertigkeiten im Verkauf nach und nach erwerben. Sicherheit im Verkaufsgespräch, kommunikative Kompetenz und die Fähigkeit, Menschen einzuschätzen – das hat man nicht, das muss/kann man lernen. Es gilt, die Kundschaft für sich zu gewinnen – immer wieder, Tag für Tag. Für die Ware, für den Markt, für sich. Was die Kundschaft will, was sie mag, was sie meint – finden Sie es heraus. Für mehr Verkauf – jeden Tag.



2 Tage

Ziele:

- Sie führen Verkaufsgespräche intuitiv und erfolgreich.
- Sie werden merken, wie einfach es ist, Zusatzverkäufe zu generieren und ganz einfach mehr zu verkaufen.
- Sie steigern Ihren Umsatz, Ihren Gewinn und gleichzeitig die Zufriedenheit der Kundschaft.
- Sie gehen gekonnt mit Fragen und Einwänden der Kundschaft um.

Inhalte:

- Meine Rolle im Verkauf
- Der gelungene Beginn
- Körpersprache gekonnt einsetzen und erkennen
- Bedarf und Kaufmotive im Gespräch mit der Kundschaft ermitteln, Wünsche klären
- Nutzenargumentation typbezogen vornehmen
- Entscheidungshilfen geben und Zusatzverkäufe generieren
- Praxisfälle bearbeiten



Maximal 16

Fit für Fisch

Praktisches Alltags-Wissen für Neulinge an der Fischtheke

Kurzbeschreibung:

Dieses Seminar schafft die Grundlage für erfolgreiches Verkaufen. Sie erfahren in zwei Tagen, wie Ihre Abteilung den Ansprüchen Ihrer Kundschaft gerecht werden kann, Sie die Qualität der Ware erhalten und die Abschriften senken können. Die korrekte Kennzeichnung und Deklaration gehört ebenfalls zu den Themen in diesem Seminar - vor allem erhalten Sie Verkaufswissen über Fisch und seine Vielfältigkeit. Ihre Fischabteilung als Aushängeschild Ihres Marktes braucht Sie!

Ziele:

- Erkennen des Stellenwertes der Fischabteilung.
- Vertiefen der Kenntnisse in den Warengruppen Frischfisch, Räucherfisch & Fischfeinkost.
- Frischfisch filetieren, portionieren und den Anforderungen Ihrer Kundschaft entsprechend vorbereiten können.
- Kompetenz bei der Warenpräsentation erweitern.
- Wirtschaftliche Zusammenhänge erkennen und Tipps zur Senkung von Abschriften erhalten.
- Sicher im Umgang mit gesetzlichen Rahmenbedingungen werden.

Inhalte:

- Die Bedeutung von Frische, Qualitätssiegeln und der Abteilung
- Grundlagen zur Sicherung der Qualität
- Verkaufsargumente - Fisch in der Ernährung
- Die wirtschaftliche Seite der Fischabteilung
- Warekunde Frischfisch - filetieren, portionieren, würzen, küchenfertig vorbereiten
- Warekunde Räucherfisch - Grundlagen
- Warekunde Fischfeinkost - Grundlagen



Mitarbeitende und
Führungskräfte der
Fischabteilung



2 Tage



Maximal 16

BWL für Jungunternehmer:innen

Mit dem Unternehmen auf Kurs bleiben!



Selbstständige
Kaufleute, Existenz-
gründer:innen,
Nachfolger:innen

Kurzbeschreibung:

Warum stagniert bzw. fällt der Umsatz? Wie reagiere ich auf Veränderungen in meinem Umfeld? Wie können wir die Kosten anpassen? Ist das eine „Umsatzdelle“ oder befinden wir uns in einer Erfolgskrise? Und warum ist mein Kontostand mit dem Betriebsergebnis nicht identisch?

Diese Fragen stellen sich Kaufleute regelmäßig. Denn jedes Unternehmen durchläuft mit der Zeit eine Strategiekrise. Das ist normal und an sich noch nicht schlimm. Damit daraus keine Erfolgs- und handfeste Liquiditätskrise entsteht, gilt es die Anzeichen zu erkennen und rechtzeitig gegenzusteuern.

In diesem Seminar erhalten Sie Präventionswerkzeuge, um das Unternehmen auf Kurs zu halten.



2 Tage

Ziele:

- Sie erhalten Werkzeuge für eine Strategieentwicklung im eigenen Unternehmen.
- Sie lernen, wie Sie Veränderungen in den Zahlen rechtzeitig erkennen und gegensteuern.
- Erfahren Sie außerdem, welche Methoden in einer Erfolgs- und Liquiditätskrise noch helfen.



Maximal 12

Inhalte:

- Strategiewerkzeuge für die Unternehmensentwicklung
- Umsatz, Wareneinsatz, Spannen – die KER
- Liquiditätsplanung und Cash-Flow
- Rentabilitätsplanung als Controllinginstrument
- Bilanzkennzahlen und die Auswirkungen auf die eigene Finanzierungskraft
- Richtige Kommunikation mit der Bank in jeder Unternehmensphase

Wir empfehlen als
Ergänzung das Seminar
„216 EDEKA Merchant
Planspiel“.

Ich & der Kunde – eine Erfolgsgeschichte

Echt freundlich – Kundenorientierung in jeder Situation neu gelebt



Mitarbeitende und Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Ihr freundlicher und persönlicher Kundenkontakt macht auf der Fläche den Unterschied – jeden Tag. Kundenbindung wird neben Produkten und Preisen insbesondere durch die Mitarbeitenden gelebt: ihre Beratung am Regal, ihr freundlicher Blick über die Theke oder ihre individuelle Verabschiedung an der Kasse. In diesem Seminar erfahren Sie professionelle Freundlichkeit erfolgreich im Kundenkontakt zu jeder Zeit einzusetzen. Herausfordernde Situationen und auch anspruchsvolle Kund:innen brauchen Ihren kompetenten Auftritt – schreiben Sie Ihre Erfolgsgeschichte.



1 Tag Präsenz
2 Std. Workshop
Onlinetransfer

Ziele:

- Die Bedeutung der Kund:innen für das Unternehmen kennen.
- Den souveränen Auftritt in jeder Situation meistern.
- Verbale und Nonverbale Kommunikationsfähigkeiten einsetzen können.
- Kollegiale Zusammenarbeit als stärkendes Element der Kundenorientierung kennen.
- Mit herausfordernden Kundensituationen umgehen können.

Inhalte:

- Bearbeiten von Fallbeispielen aus der Praxis
- Tipps für den Umgang mit Kund:innen
- Auftritt und Wirkung aktiv im Kundenkontakt einsetzen
- Wie führe ich Gespräche mit Kund:innen?
- Spezielle Übungen aus unterschiedlichen Bereichen wie z. B. „SB-Bereich“, „Bedienung“, „Kasse“
- Transfersicherung nach ca. 6-8 Wochen im Online-Workshop



Maximal 16



Sie wollen wachsen?

Fachlaufbahnen, so funktioniert's.

Wachstum bedeutet: morgen mehr wissen und können als heute. Ihnen macht Ihr Beruf Spaß und Sie wollen tiefer ins Fachgebiet einsteigen? Dann bieten wir Ihnen mit den Weiterbildungsmodulen die richtige Perspektive.

Ihre Qualifikation ist die Basis!

Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung bzw. zwei Jahre Berufserfahrung auf dem jeweiligen Gebiet? Dann wachsen Sie mit uns! Falls Ihnen Fachwissen oder Erfahrung in der Abteilung fehlen, bieten wir Ihnen diverse Vorbereitungsseminare.

#Lebenslanges Lernen

Wir sind der Überzeugung, dass man niemals ausgelernt hat. Deshalb sorgen wir dafür, dass Sie Ihr Wissen regelmäßig erweitern und aktualisieren. Spätestens nach drei Jahren begleiten wir den Erhalt Ihrer Zertifizierung.

01_ Fachkraft

Im ersten Schritt können Sie sich in der Regel in insgesamt zehn Tagen zur „Fachkraft“ mit anerkanntem Zertifikat qualifizieren. Wachsen Sie mit Ihren Kompetenzen.

02_ Fachexpert:in

Als „Fachexpert:in“ machen Sie den nächsten Schritt – ebenfalls mit anerkanntem Zertifikat. Nach drei Bausteinen und insgesamt zehn Tagen kehren Sie als Spezialist in Ihren Markt zurück.

03_ Fachberatung

Erweitern Sie Ihre Laufbahn zur geprüften Fachberatung. Das eröffnet Ihnen den Aufstieg zu Aufgaben mit noch mehr Verantwortung.



Fachlaufbahnen & Zertifizierung

Fachkraft Obst & Gemüse 2.0

Weiterbildung mit Zertifikat

Rezertifizierung Fachkraft Obst & Gemüse

Fachexpert:in Obst & Gemüse

Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft für Qualitätssicherung im EH

Weiterbildung mit Zertifikat

Rezertifizierung Fachkraft für Qualitätssicherung

Fachkraft Personal

Weiterbildung mit Zertifikat

Rezertifizierung Fachkraft Personal

Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Service, Info, Kasse

Weiterbildung mit Zertifikat

Fachexpert:in Wein

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat

Gepürfte:r Sommeliere/Sommelière (IHK)

Fachrichtung Handel

Fachexpert:in Spirituosen & Barkeeper:in

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat

Seminar 301

Seminar 301.1

Seminar 302

Seminar 311

Seminar 311.1

Seminar 321

Seminar 321.1

Seminar 331

Seminar 342

Seminar 343

Seminar 362



Fachlaufbahnen & Zertifizierung

Fachberatung - Bedienung

Kompetent und ergebnisorientiert

Super- und Verbrauchermarktleitung 1

Persönlichkeitsorientierte Marktführung

Super- und Verbrauchermarktleitung 2

Personal planen – arbeitsrechtliche Grundlagen kennen

Super- und Verbrauchermarktleitung 3

Personalgespräche gezielt einsetzen, motivieren und Teamgeist fördern

Super- und Verbrauchermarktleitung 4

Betriebswirtschaftlich steuern – Inventurverluste verringern

Super- und Verbrauchermarktleitung 5

Gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung

Super- und Verbrauchermarktleitung 6

Konflikte meistern, Ziele erreichen, Erfolg haben

Super- und Verbrauchermarktleitung 7

Personalmarketing und Selbstführung

Super- und Verbrauchermarktleitung 8

Die eigene Führung erleben und reflektieren

Führen – Entwickeln – Steuern

Das Programm für Managementkompetenz auf der Großfläche

Berater:in des Einzelhandels (ADG)

Als Profi vor Ort

Seminar 373

Seminar 401

Seminar 402

Seminar 403

Seminar 404

Seminar 405

Seminar 406

Seminar 407

Seminar 408

Seminar 450

Seminar 413



Fachlaufbahnen & Zertifizierung

Bereichsleitung im Mehrbetriebsunternehmen

Verantwortungsbereiche marktübergreifend gestalten

Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen

Gestalten Sie Ihre Rolle an der Seite der Kaufleute

Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen

Den Wandel für sich und das Unternehmen gestalten

Seminar 423

Seminar 470

Seminar 480

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Obst & Gemüse



Training &
Entwicklung

Fachkraft Obst & Gemüse

Weiterbildung mit Zertifikat

Kurzbeschreibung:

Frischer, neuer belebter!

Um das Weiterbildungsmodul zur „Fachkraft Obst & Gemüse 2.0“ noch besser zu machen, starten wir mit frischem, digitalem Mehrwert. Mit Fragen rund um die Warenkunde, betriebswirtschaftlichen Grundlagen sowie die Planung, Durchführung und Auswertung einer Aktion machen wir Sie fit, damit Sie durch sicheres Auftreten und Kompetenz glänzen. So macht der Berufsalltag richtig Freude. Die Weiterbildung ist gegliedert in drei Seminarblöcke in Präsenz mit insgesamt neun Tagen (inkl. Prüfung). Zusätzlich sind online Module zur Vorbereitung, Nachbereitung und Festigung des Wissens mit einer Lernzeit von insgesamt einem Tag eingeplant. Abschließend legen Sie vor einem Prüfungs-Ausschuss eine schriftliche und eine mündliche Prüfung ab. So ist gewährleistet, dass Sie Ihre Kompetenzen nachhaltig in die Praxis umsetzen können. Sie sind in der Lage Fragen der Kundschaft kompetent zu beantworten, wissen, wie Sie souverän mit Reklamationen umgehen, und kennen verschiedene Möglichkeiten der Verkaufsförderung im Bereich Obst & Gemüse.

Was erwartet Sie?

- Die Inhalte der Weiterbildung werden durch eine optimale Verzahnung von online und Präsenz noch praxisnäher.
- Das EDEKA Wissensportal bietet mit Foren und regelmäßigen Austausch-Web-Seminaren eine individuelle Betreuung.
- Durch gezielte Vor- und Nachbereitung zwischen den Blöcken ist ein erhöhter Transfer erlebbar.
- Die Möglichkeit vom Erfahrungswissen anderer Teilnehmender zu profitieren

Was müssen Sie mitbringen?

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Einzelhandel
- oder zwei Jahre Berufserfahrung, davon ein Jahr in der Abteilung Obst & Gemüse.



Fachkräfte und interessierte Mitarbeitende der Abteilung Obst & Gemüse



9 Tage Präsenz
1 Tag online



Maximal 12

Rezertifizierung Fachkraft Obst & Gemüse

Ihre Abteilung noch besser steuern



Zertifizierte
Fachkräfte für
Obst & Gemüse

Kurzbeschreibung:

„Wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein.“

Haben Sie schon das Beste aus Ihrer Obst & Gemüse Abteilung rausgeholt? Sehen Sie noch Potenzial zur Verbesserung? Mit dieser Rezertifizierung lernen Sie die wichtigsten Stellschrauben unternehmerischen Handelns anzuwenden. Anhand praktischer Beispiele optimieren Sie ihr eigenes wirtschaftliches Denken.

Wachsen Sie mit uns - und erlangen Sie eine weitere Rezertifizierung für drei Jahre.

Ziele:

Die Teilnehmenden...

- fördern Ihr unternehmerisches Handeln.
- sind in der Lage betriebswirtschaftliche Kenntnisse zur Steuerung der Abteilung anzuwenden und praktisch umzusetzen.

Inhalte:

- Kennzahlen der O&G Abteilung interpretieren
- Aufbau einer Erfolgs-Rechnung
- Das wirtschaftliche Handeln an praktischen Beispielen
- Betriebswirtschaftliche Auswirkungen von Preisveränderungen
- Potenziale der eigenen Abteilung erkennen



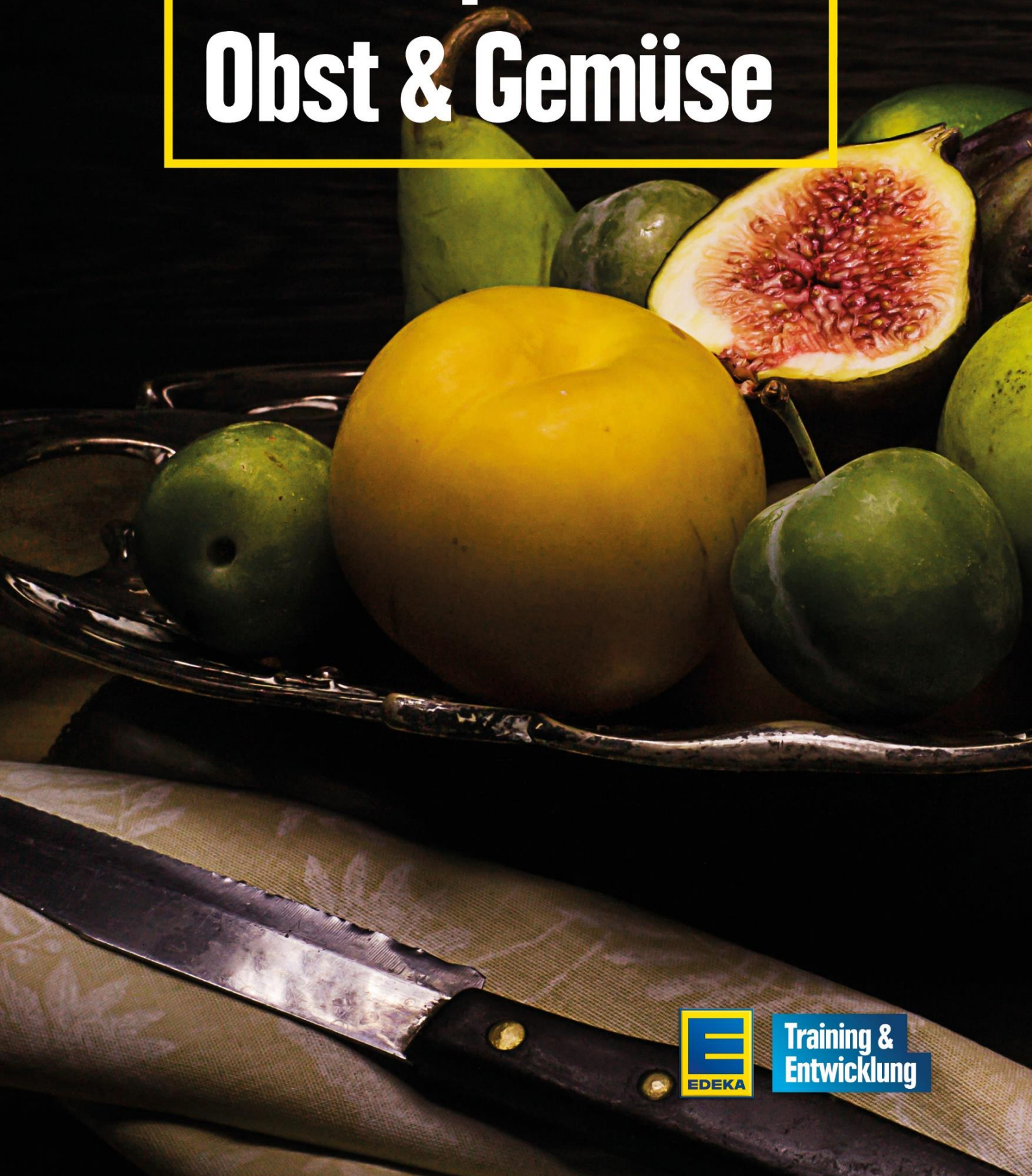
2 Tage



Maximal 16

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachexpert:in Obst & Gemüse



Training &
Entwicklung

Fachexpert:in

Obst & Gemüse

Weiterbildung mit Zertifikat



Zertifizierte
Fachkräfte für
Obst & Gemüse



10 Tage



Maximal 12

Kurzbeschreibung:

Die intensive Vertiefung Ihrer Kenntnisse gehört ebenso zu den Themen dieses Weiterbildungsmoduls wie Anbau von Obst und Gemüse, Qualitätssicherung, Auswertung und Analyse betriebswirtschaftlicher Kennzahlen sowie Verkaufspsychologie. An insgesamt zehn Tagen lernen Sie Prozesse selbstständig zu steuern, Sie besuchen produzierende Betriebe und hören aktuelle Vorträge von Spezialisten aus der Frischewelt. Für die Prüfung erarbeiten Sie ein Projekt, in dem Sie Ihr ganzes Wissen praktisch anwenden. Nach bestandenem Abschluss wird Ihnen vom das Zertifikat „Fachexpert:in Obst & Gemüse“ verliehen.

Was erwartet Sie?

- Drei Seminarblöcke mit einer Dauer von insgesamt zehn Tagen, diese werden durch E-Learning-Kurse begleitet.

Was müssen Sie mitbringen?

- Die Zertifizierung als Fachkraft Obst & Gemüse

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Qualitäts- sicherung im EH



Training &
Entwicklung

Fachkraft Qualitätssicherung im EH

Weiterbildung mit Zertifikat



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Mitarbeitende



2x 2 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Mit den europaweit einheitlichen Regelungen im Lebensmittelrecht ist die Eigenverantwortung jedes einzelnen Lebensmittelunternehmens klar geregelt. Für die Kaufleute vor Ort ist es wichtig, sich und ihr Personal entsprechend fortzubilden. Die Qualifikation "Fachkraft für Qualitätssicherung im EH" bietet die Möglichkeit, sich fundiertes Fachwissen in allen Bereichen anzueignen. Darüber hinaus tragen Sie maßgeblich dazu bei, die Anforderungen unseres Qualitätsstandards zu sichern und kontinuierlich zu verbessern.

Was erwartet Sie?

- Zwei Seminarblöcke von insgesamt vier Tagen Dauer.
- Praxisnahe Übungen veranschaulichen die Theorie.
- Schriftliche Prüfung

Was müssen Sie mitbringen?

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder zwei Jahre Berufserfahrung,
- davon ein Jahr in einer Frischeabteilung

Rezertifizierung Fachkraft Qualitätssicherung im Einzelhandel

Auf Nummer sicher!

Kurzbeschreibung:

Hohe Qualitätsansprüche unserer Kundschaft, ein starkes Interesse der Medien und steigende gesetzliche Vorgaben erfordern einen umfassenden und aktuellen Kenntnisstand der Mitarbeitenden im Bereich der Qualitätssicherung.

In diesem Seminar frischen Sie die gelernten Inhalte aus dem zertifizierten Lehrgang nochmals auf und vertiefen Ihr Wissen. Insbesondere die Lebensmittelinformationsverordnung (LMIV) und die Auswirkungen auf die Prozesse im Betrieb werden dabei behandelt. Des Weiteren werden aktuelle Themen aus der QM-Abteilung vorgestellt.

Ziele:

- Sie vertiefen bereits Gelerntes.
- Sie erlangen Kenntnisse über Neuerungen der LMIV und deren praktische Anwendung im Betrieb.
- Sie erstellen Rezepte für die Eigenherstellung und deklarieren Produkte.
- Sie werden über aktuelle Themen im Bereich Qualitätsmanagement informiert.

Inhalte:

- Korrekte Erstellung von Rezepten
- Allergenmanagement / Allergenhinweise
- Richtige Lebensmittelkennzeichnung nach den Vorgaben der LMIV
- Aktuelle Informationen aus der Abteilung Qualitätsmanagement



Seminar 311.1



Zertifizierte
Fachkräfte für
Qualitätssicherung
im EH



1 Tag



Maximal 16



Training &
Entwicklung

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Personal



Training &
Entwicklung

Fachkraft Personal

Weiterbildung mit Zertifikat



Personal-
verantwortliche in
Einzel- und
Mehrbetriebs-
unternehmen



10 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Die Aufgabenstellungen für Personalverantwortliche im Einzelhandel haben sich kontinuierlich weiterentwickelt. Es gilt, nicht mehr nur die Kundschaft, sondern auch Mitarbeitende für Ihre Märkte zu begeistern. Damit Sie die richtigen Menschen für Ihre Märkte finden und optimal fördern, geben wir Ihnen mit diesem Weiterbildungsmodul das richtige Rüstzeug. Ob Personalbeschaffung oder Personalentwicklung, mit uns wachsen Sie in Ihrer Kompetenz. Seien Sie darüber hinaus beratende Person und Dienstleister für Ihr Personal, Ihre Kolleg:innen und die Geschäftsführung.

Was erwartet Sie?

- Drei Seminarblöcke von insgesamt zehn Tagen Dauer.
- Praxisnahe Übungen veranschaulichen die Theorie.
- Schriftliche und mündliche Prüfung

Was müssen Sie mitbringen?

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- oder zwei Jahre Berufserfahrung, davon ein Jahr in der Personalarbeit

Rezertifizierung Fachkraft Personal



Zertifizierte
Fachkräfte Personal



3 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Damit Sie Ihr Wissen regelmäßig erweitern und nachhaltig aktualisieren, müssen Sie Ihre Zertifizierung zur Fachkraft Personal nach drei Jahren erneuern. Sie werden über aktuelle Themen im Bereich Personalentwicklung informiert, erlangen Kenntnisse über Neuerungen und deren praktische Anwendung. Wachsen Sie mit uns und erlangen Sie eine Rezertifizierung für weitere drei Jahre.

Ziele:

- Rezertifizierung für weitere drei Jahre als Fachkraft Personal.
- Bereits Gelerntes vertiefen und in der Praxis umsetzen.
- Neuerungen im Bereich Personalentwicklung kennenlernen und deren praktische Anwendung im Betrieb.

Inhalte:

- Fördermöglichkeiten für Weiterbildungen
- Arbeitsrecht aktuell
- Personalplanung mit Hilfe von LUNAR
- Zeitgemäße Personalentwicklung

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Service, Info, Kasse



Training &
Entwicklung

Fachkraft Service, Info, Kasse

Weiterbildung mit Zertifikat



Erstkassierende,
Kassenleitungen,
Service-/
Infoleitungen



10 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Mit motivierten Teams der Kundschaft begegnen! Wir zeigen Ihnen, wie Sie aus Mitarbeitenden Serviceprofis machen und welchen Beitrag Sie dazu leisten können.

Sie handeln professionell und souverän auch in schwierigen Situationen. Sie fördern durch bewusste Vorbildfunktion die kollegiale Zusammenarbeit auch in Zeiten der Veränderungen. Sichern Sie dabei durch optimierte Strukturen und Prozesse den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Zuständigkeitsbereiches und setzen Sie dafür auf die qualifizierte „Fachkraft Service, Info, Kasse“.

Was erwartet Sie?

- Die Themenbausteine werden durch Übungen praxisnah veranschaulicht.
- Praxisorientierte Sprache und konkret umsetzbare Hilfsmittel stehen im Vordergrund.
- E-Learning-Kurse im EDEKA Wissensportal bereiten Sie optimal auf den nächsten Seminarblock vor.

Was müssen Sie mitbringen?

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Einzelhandel
- oder zwei Jahre Berufserfahrung, davon ein Jahr im Bereich Service, Info oder Kasse.

 Weiterbildung mit IHK-Zertifikat

Fachexpert:in Wein



Training &
Entwicklung

Fachexpert:in Wein

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat



Führungskräfte und
interessierte
Mitarbeitende

Kurzbeschreibung:

Die Fortbildung „Fachexpert:in Wein“ ist das ideale Modul für ambitionierte Weinkundige, die sich umfassende Weinkenntnisse wünschen. Die Deutsche Wein- und Sommelierschule vermittelt Ihnen das relevante Weinwissen, damit Sie Ihre Kundschaft kompetent beraten können und natürlich den richtigen Wein zum Essen empfehlen. Als Teilnehmende der Zertifizierung „Fachexpert:in Wein“ lernen Sie praktisch, informativ und kompakt alles Wichtige im Umgang mit Wein. Aber damit nicht genug. Um das Erlebnis für Ihre Kundschaft abzurunden, ergänzen wir Ihr Wissen mit den Grundlagen zu den gängigsten Spirituosen. Der „Assistant Sommelier“ ist eine speziell mit der Deutschen Wein- und Sommelierschule für EDEKA weiterentwickelte Qualifizierung. Nur bei EDEKA sind spezielle Themen wie Foodpairing in die Weiterbildung integriert. Sie erhalten die zusätzliche internationale Anerkennung des Weinwissens durch den Erwerb des WSET® -Level-2-Zertifikats.



10 Tage

Was erwartet Sie?

- Drei Seminarblöcke von insgesamt zehn Tagen Dauer.
- Intensive sensorische Ausbildung.
- Lehrreiche Verkostungen.
- Schriftliche und mündliche Prüfung vor der IHK Koblenz.



Maximal 16

Was müssen Sie mitbringen?

- Spaß am Thema Wein

 Weiterbildung mit IHK-Abschluss



**Gepprüfte(r) Sommelier/
Sommelière Fachrichtung
Handel (IHK)**



**Training &
Entwicklung**

Geprüfte:r Sommelier/Sommelière Fachrichtung Handel (IHK)

Weiterbildung mit IHK-Abschluss

Kurzbeschreibung:

Zu einem guten Essen gehört ein passender Wein. Nach dieser Weiterbildung zum:r Sommelier/Sommelière werden Sie zur Weinkoryphäe. Ob die Anbauländer der Welt und deren Rebsorten, der Anbau von Wein oder die Komposition der Aromen beim Essen, all dies wird zu Ihrem umfassenden Wissen gehören. Und das Beste: Sie erleben all das nicht nur im Seminarraum, sondern auch direkt bei Spitzenwinzern vor Ort, denn wir haben für Sie alle geforderten Praktika in die Weiterbildung integriert und organisiert. Die Weiterbildung zum:r geprüften Sommelier/Sommelière (IHK) mit der Fachrichtung Handel ermöglicht es Ihnen, Ihre Fachkenntnisse und Kompetenzen in Sachen Wein umfassend zu vertiefen, einen IHK-Abschluss zu erwerben und durch das WSET® Level 3 auch eine internationale Anerkennung Ihres Wissens zu erlangen.

Was erwartet Sie?

- 24-monatige Weiterbildung mit 10 Seminarblöcken.
- Vermittlung von vertiefenden Kenntnissen zu nationalen und internationalen Weinen.
- Praktisches Wissen zu Themen wie dem Ein- und Verkauf von Weinen und der Sortimentsgestaltung.
- Praktika bei verschiedenen Weinbaubetrieben, damit Sie alle Schritte, von der Lese bis zur Reifung live erleben.

Was müssen Sie mitbringen?

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Mind. 2-jährige Berufspraxis

Wer zertifiziert Sie?

- Öffentlich rechtlicher Abschluss zum:r Sommelier/Sommelière bei der IHK-Koblenz
- Internationaler WSET® Level 3 Award in Wine



Mitarbeitende und
Führungskräfte mit
Vorwissen zum
Thema Wein



45 Tage



Maximal 16

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Fisch



Training &
Entwicklung

Fachkraft Fisch

Weiterbildung mit Zertifikat



Führungskräfte und
interessierte
Mitarbeitende

Kurzbeschreibung:

Die Weiterbildung zur Fachkraft Fisch richtet sich an Personen mit Vorliebe zum Fisch, die sich beim Verkaufen und Präsentieren von Meeresspezialitäten in ihrem Element fühlen. Besuche verschiedener Produzenten wie z. B. eine Küstenfischerei oder eine bio-zertifizierte Fischzucht vertiefen das Warenkundewissen praxisnah und anschaulich. Foodpairing ist fester Bestandteil der Weiterbildung, um die verschiedenen Aromen in der Beratung der Kundschaft und Veredelung optimal miteinander zu vereinen.



10 Tage

Was erwartet Sie?

- Drei Seminarblöcke mit einer Dauer von insgesamt 10 Tagen.
- Verschiedene Fallbeispiele zum Üben der Theorie und Transfer in die Praxis.
- E-Learning-Kurse im EDEKA Wissensportal bereiten Sie optimal auf den nächsten Seminarblock vor.

Was müssen Sie mitbringen?

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- oder zwei Jahre Berufserfahrung, davon ein Jahr in der Fischabteilung
- Spaß und Leidenschaft im Umgang mit Fisch und anderen Meeresspezialitäten



Maximal 16

 Weiterbildung mit IHK-Zertifikat

Fachexpert:in Spirituosen & Barkeeper



Training &
Entwicklung

Fachexpert:in Spirituosen & Barkeeper:in

Weiterbildung mit IHK-Zertifikat



Führungskräfte und
interessierte
Mitarbeitende



10 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Mit dem fundierten Wissen als Fachexpert:in Spirituosen & Barkeeper gewinnen Sie in dieser Warengruppe. Punkten Sie bei Ihrer Kundschaft mit kompetenter Beratung und nutzen Sie Ihr neues Wissen, um auch eigene Events gestalten zu können. Sie werden mit dieser Weiterbildung nicht nur kompetent beraten, sondern sind gleichzeitig IHK-zertifizierter Barkeeper. So können Sie besonders praxisnah diese Warengruppe in Ihrem Markt voranbringen.

Was erwartet Sie?

- Drei Seminarblöcke mit insgesamt zehn Seminartagen.
- Vermittlung von vertiefenden Kenntnissen zu Spirituosen-, Bar- und Cocktailkunde.
- Verkostungen die Ihnen unter anderem das Zusammenspiel von Aromen verdeutlichen.
- Besuch von verschiedenen Brennereien, um Wissen aus erster Hand zu bekommen.

Was müssen Sie mitbringen?

- Interesse an der Warengruppe Spirituosen

Wer zertifiziert Sie?

- Zertifikat der IHK-Koblenz
- Internationaler WSET® Level 2 Award in Wines and Spirits

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachberatung Bedienung



Training &
Entwicklung

Fachberatung Bedienung

Kompetent und ergebnisorientiert



Fachberatungen
der Regionen,
Fachberatungen im
SEH

Kurzbeschreibung:

Diese praxisnahe Weiterbildungsmaßnahme unterstützt Sie dabei, Ihre Beratungskompetenz persönlich und fachlich auszubauen. Bei uns werden Sie zur Schlüsselperson mit hervorragender Betreuung Ihrer Kaufleute und Märkte. In den verschiedenen Seminarblöcken stärken Sie Ihren Auftritt vor Ort, lernen Wissen wirkungsvoll zu vermitteln und Trends an der Theke umzusetzen. Sie wissen Ihre Stärken auszubauen und Ihre Mitarbeitenden zu fördern.



17 Tage

Ziele:

- Sicherheit im Umgang mit Ihrer Zielgruppe erwerben.
- Mit Hilfe eines Persönlichkeitstrainings leichter beraten.
- Die Selbstorganisation sinnvoll gestalten.
- Mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen gezielt auf Analysen reagieren.
- Kenntnisse in Führung und Kommunikation ausbauen.

Inhalte:

- Persönlichkeitstraining, Präsentieren/Visualisieren
- Aktions- und Eventplanung/Projektmanagement
- Konfliktmanagement
- Grundlagen der Personalplanung, Betriebswirtschaft
- Selbst- und Zeitmanagement
- Wissen wirkungsvoll weitergeben, überzeugen
- Sortiment, situative Fallberatung und Abschluss



Mindestens 10
Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung



**Training &
Entwicklung**

Super- und Verbraucher- marktleitung 1

Persönlichkeitsorientierte Marktführung

Kurzbeschreibung:

Lernen Sie Ihre eigenen Verhaltensweisen kennen und erstellen Sie Ihr persolog® Persönlichkeitsprofil. Das hilft, Ihre eigene Person und Ihre Verhaltensweisen besser einzuschätzen und Ihre Mitarbeitenden besser zu verstehen. Sie lernen Prioritäten zu setzen, die Ihnen helfen, Ihre Zeit optimal zu nutzen. Die Grundlagen der Personalführung ergänzen dieses Seminar und helfen Ihnen, Ihr Personal ziel- und unternehmensorientiert zu führen.

Ziele:

- Sich selbst besser kennenlernen und darüber hinaus eigenes und anderes Verhalten besser verstehen.
- Arbeitsmethodik und Selbstorganisation verbessern.
- Das eigene Führungsverhalten erkennen und konkrete Führungsmaßnahmen ableiten.

Inhalte:

Persönlichkeitstraining

- Grundsätzliche Verhaltensweisen von Menschen
- Persönliche Verhaltensweisen und deren Wirkung auf andere
- Das eigene Verhalten den Bedürfnissen der Situation anpassen
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit

Zeitmanagement

- Mehr Zeit für das Wichtige haben – Prioritäten setzen
- Verbesserung von Arbeitsmethodik und Selbstorganisation
- Zeit planen und erfolgreich einteilen
- Hilfsmittel und Checklisten zum Zeitmanagement

Personalführung

- Grundlagen der Personalführung
- Führungsinstrumente
- Potenzial und Wirkung des eigenen Führungsverhaltens
- Bearbeitung von Praxisbeispielen der Teilnehmenden



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung 2

Personal planen – arbeitsrechtliche Grundlagen kennen

Kurzbeschreibung:

Die Personalplanung ist kein Hexenwerk! Die optimale Planung und das effiziente Einsetzen von Personal ist für den Erfolg eines Marktes extrem wichtig, schreckt aber auch viele ab. In diesem Seminar erfahren Sie, worauf Sie dabei achten sollten, auch in Bezug auf rechtliche Vorgaben. Alles zu einem Zweck: Damit Ihre Marktführung noch erfolgreicher und effizienter wird.

Ziele:

- Erkenntnisse bezüglich der Produktivitätssteigerung und Kostensenkung in der Praxis umsetzen.
- Kenntnisse in der EDV-gestützten Personaleinsatzplanung erlangen.
- Arbeitsrechtliche Grundlagen kennen und anwenden.

Inhalte:

Personalkosten – Personaleinsatz

- Beeinflussung der Personalkosten
- Ermittlung des Personalbedarfs
- Personalstrukturen
- Das Arbeiten mit der Stundenleistung
- Erstellen einer Personaleinsatzplanung manuell und EDV-gestützt mit Hilfe von Produktivitäten
- Praxiserprobte Arbeitszeitmodelle
- Arbeitsrechtliche Bestimmungen bezüglich des Personaleinsatzes

Arbeitsrecht – Grundlagen

- Rechtsquellen und Grundbegriffe
- Schutzvorschriften
- Arbeitsvertragsrecht
 1. Anbahnung eines Arbeitsverhältnisses
 2. Abschluss von Arbeitsverträgen
 3. Beendigung von Arbeitsverträgen
- Vertragsstörungen (Kritikgespräch und Abmahnung)
- Praxisanwendung mit Hilfe ausgewählter Urteile



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung 3

Personalgespräche gezielt einsetzen und motivieren, Teamgeist fördern

Kurzbeschreibung:

Im Team ist manches einfacher! Eines der wichtigen Führungsinstrumente sind Personalgespräche und Besprechungen. Wie man sie führt und effektiv einsetzt, erfahren Sie in diesem Seminar. Außerdem wird untersucht, wie durch die Förderung von Teamentwicklungsprozessen die Potenziale der Mitarbeitenden erkannt und genutzt werden können.

Ziele:

- Personalgespräche und Besprechungen systematisch führen.
- Motivation von Mitarbeitenden fördern.
- Die Bedeutung von Teamarbeit für das Unternehmen erkennen.
- Gruppendynamische Prozesse analysieren, Maßnahmen entwickeln und vorhandene Potenziale nutzen.

Inhalte:

Personalgespräche – steuern – motivieren – umsetzen

- Gesprächsvorbereitung
- Eigene Wirkung reflektieren
- Führung von Personalgesprächen
- Führung von Besprechungen

Mitarbeitende motivieren

- Motiviertes Personal = zufriedenes Personal
- Auswirkungen des eigenen Führungsverhaltens auf die Motivation meiner Mitarbeitenden
- Bearbeiten von konkreten Fällen aus der eigenen Praxis

Teamentwicklung

- Stärken und Schwächen eines Teams
- Rollen im Team
- Gruppendynamische Prozesse erkennen und als Chance nutzen



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung 4

Betriebswirtschaftlich steuern – Inventurverluste verringern

Kurzbeschreibung:

Theorie kann praxisrelevant sein! In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Grundlagen der Betriebswirtschaft im Lebensmitteleinzelhandel. Im Blickpunkt stehen die Frischeabteilungen. Der erste Teil behandelt die KER (kurzfristige Erfolgsrechnung), Spannenbegriffe und ihre Interpretation sowie den Umgang mit und die Bewertung von Leistungsmessziffern. Der zweite Teil befasst sich mit den Ursachen von Inventurdifferenzen und Möglichkeiten zur Verringerung von Inventurverlusten.

Ziele:

- Basiswissen zur betriebswirtschaftlichen Erfolgskontrolle erlangen.
- Steuerung des Marktes mit Hilfe von Kennziffern erlernen.
- Möglichkeiten, um Inventurdifferenzen im Markt zu verringern, entdecken.

Inhalte:

Betriebswirtschaftliche Erfolgskontrolle

- Controlling als Frühwarnsystem
- Umsatz, Wareneinsatz, Spanne, Kosten – die kurzfristige Erfolgsrechnung.
- Methoden der Unternehmenskontrolle und Steuerung
- Leistungsmessziffern, ihre Ermittlung und was dahinter steckt
- Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung
- Cash Flow
- Deckungsbeitragsrechnung
- Bilanz, Basel II und Rating

Verluste abbauen – Inventurdifferenzen, Ladendiebstahl, Kassentricks

- Betriebswirtschaftliche Bedeutung von Inventurdifferenzen
- Erkennen und Vermeiden von Inventurdifferenzen
- Maßnahmen zur Verringerung der Inventurverluste in einzelnen Bereichen



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung 5

Gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung

Kurzbeschreibung:

Setzen Sie sich durch gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung gegen den Wettbewerb durch! Alle Instrumente des Absatzmarketings und gezielte verkaufsfördernde Maßnahmen zur Profilierung gegenüber Ihrer Konkurrenz stehen hier im Mittelpunkt. Sie erhalten die wichtigsten Instrumente, um Erwartungen der Kundschaft zu verstehen, Zufriedenheit zu messen und eine Steigerung der Zufriedenheit zu erreichen. Eine optimale Organisation als wichtiger Aspekt für einen erfolgreichen Markt wird in diesem Seminar ebenfalls beleuchtet, um Ihnen eine Hilfestellung für effiziente Arbeitsabläufe und eine effektive Struktur zu geben.

Ziele:

- Mit den Instrumenten des Absatzmarketings den Umsatz des eigenen Marktes steigern können.
- Einflussmöglichkeiten zur Steigerung von Zufriedenheit und Bindung bei der Kundschaft kennen und nutzen.

Inhalte:

Zufriedenheit der Kundschaft

- Ermitteln der Zufriedenheit der Kundschaft im Markt
- Zufriedenheit bei Kundschaft – Zufriedenheit bei Mitarbeitenden
- Erwartungen übertreffen
- Bindung aufbauen und steigern

Werbung und Verkaufsförderung

- Aktions- und Sonderplatzierungen
- Verkaufsflächengestaltung und Warenpräsentation
- Serviceleistung als positive Steuerung der Kundschaft
- Effektive Nutzung von Bindungsinstrumenten

Organisation im Markt

- Aufgaben und Bereiche der Organisation
- Arbeitsanalyse und Ablauforganisation
- Instrumente der Organisation



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung 6

Konflikte meistern, Ziele erreichen, Erfolg haben

Kurzbeschreibung:

Erfolg kann man lernen! Sie beschäftigen sich mit den Grundlagen des Erfolgs, ausgehend von Ihrer persönlichen Zielsetzung. Konflikte im Betrieb zu erkennen und zu lösen, ist ebenfalls Bestandteil dieses Seminars. Sie erörtern auch die Notwendigkeit von Kontrollen als positives Führungsinstrument und wie diese zur Ergebnisverbesserung beitragen können, ohne dass die Motivation darunter leidet.

Ziele:

- Den Weg einer persönlichen Zielsetzung bis zur erfolgreichen Umsetzung definieren.
- Konfliktarten analysieren und notwendige Maßnahmen ableiten.
- Positives Betriebsklima sowie konstruktive Arbeitsatmosphäre erreichen.
- Möglichkeiten der rationellen und motivierenden Kontrolle bei Mitarbeitenden erarbeiten.

Inhalte:

Erfolgsstrategien – Ziele setzen

- Erfolgsvoraussetzungen
- Zielsetzungen und deren Umsetzung in die Praxis

Konflikte im Betrieb

- Konfliktarten und -merkmale
- Vorteile von Konflikten
- Erkennen von Konflikten und deren Ursachen
- Konflikte lösungsorientiert klären

Kontrolle bei Mitarbeitenden

- Professionelle Durchführung
- Zielführend Feedback geben
- Vermeidung von Kontrollfehlern



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung 7

Personalmarketing und Selbstführung

Kurzbeschreibung:

Die passenden Fach- und Führungskräfte für den eigenen Markt zu finden, ist für jedes Unternehmen essenziell wichtig. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihr Unternehmen am Arbeitsmarkt erfolgreich positionieren und Sie die richtigen Talente ansprechen und überzeugen.

Ebenso wichtig im Berufsalltag wie auch im Privatleben ist es den steigenden Anforderungen an die eigene Person gerecht zu werden. Es bedarf einer ausgeprägten Selbstführungskompetenz. Durchbrechen Sie in diesem Seminar unbewusste, selbstauferlegte Grenzen und gewinnen Sie mehr Flexibilität, Willensstärke und Eigenmotivation.

Ziele:

- Eine Arbeitgebermarke auf- und auszubauen.
- Praxistipps, um Ihre Zielgruppen zu erreichen und zu überzeugen.
- Chancen und Fallstricke beim Einsatz von Personalmarketinginstrumenten kennen.
- Eine differenzierte Wahrnehmung Ihres eigenen Selbstkonzeptes bekommen.
- Sich Ihrer blockierenden Ziele bewusst werden und diese beseitigen – Zielkonflikte meistern.
- Freiräume und Entfaltungsmöglichkeiten Ihrer eigenen Fähigkeiten und Talente entdecken.

Inhalte:

Personalmarketing – (das richtige Personal finden)

- Grundlagen des Personalmarketings
- Unternehmensspezifische Ziele für das Personalmarketing.
- Eine Arbeitgebermarke aufbauen.
- Ansprache und Gewinnung der richtigen Mitarbeitenden
- Personalmarketing mit Social Media

Selbstführung – der Weg zur authentischen Persönlichkeit

- Selbstführung verstehen
- Die eigenen Ressourcen darstellen
- Die eigenen Selbstführungskompetenzen bestimmen
- „Mein Selbstführungskonzept“



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung 8

Die eigene Führung erleben und reflektieren

Kurzbeschreibung:

Dieses Seminar richtet sich an angehende und erfahrene Führungskräfte, die herausragende Ergebnisse erzielen und in Bestform sein wollen. Gute Führungskräfte leiten Veränderungen ein, ihr Verhalten prägt die Firmenkultur und in ihrer Vorbildfunktion geben Sie Impulse für Mitarbeitende. Eine integre Führungspersönlichkeit, die tut, was sie sagt und das Personal konsequent in die Unternehmensgestaltung einbindet, schafft ein Klima des Vertrauens. Erleben Sie mit Hilfe eines Planspiels Ihren Führungsstil und reflektieren Sie Ihr Führungsverhalten.

Ziele:

- Erleben, wie Ihre Führungsentscheidungen auf Mitarbeitende wirken.
- Verhaltensweisen von Mitarbeitenden erleben und wie diese das Betriebsgeschehen beeinflussen.
- Das eigene Führungsverhalten reflektieren.

Inhalte:

- Die eigene Führungsrolle
- Dimensionale Führungsstile
- Verhaltensdimensionen der Persönlichkeiten
- Personalgespräche führen
- Planspiel TOPSIM Peoplemanagement



Angehende oder in
Position befindliche
Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16



FES

FÜHREN ENTWICKELN STEUERN

DAS PROGRAMM FÜR
MANAGEMENTKOMPETENZ
AUF DER GROßFLÄCHE



**Training &
Entwicklung**

Führen – Entwickeln – Steuern

Das Programm für Managementkompetenz auf der Großfläche

Qualifizieren Sie sich für die obere Führungsebene der Großfläche



Führungskräfte in der zweiten Führungsebene seit mindestens zwei Jahren



27 Monate
(40 Seminartage)



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

Im Interesse der Zukunftssicherung und Erfolgssteigerung sind gezieltes Selbstmanagement sowie zielorientierte Personalführung und Personalentwicklung zentrale Themen. Durch die Bearbeitung von selbst gewählten Projekten werden Sie im Laufe dieser Fortbildung einerseits Seminarinhalte in der Praxis erproben und andererseits selbstständiges unternehmerisches Denken im Sinne des Unternehmenserfolges verstärken. Sie erweitern Ihre persönliche und fachliche Qualifikation, die für die Leitung einer Großfläche und der damit verbundenen Übernahme von Verantwortung notwendig ist. Ob als Markt- bzw. Hausleitung im großflächigen Einzelhandel oder im C+C-Bereich.

Anforderungsprofil:

- Sozial-, Methoden- und Führungskompetenz durch Erfahrungen in der Praxis und Teilnahme an einem Fortbildungsprogramm (z.B. FKH)
- Erfahrung in Führungspositionen auf der Großfläche ab ca. 10 Mio. Euro Umsatz, ab 60 Mitarbeitenden im Einzelhandel; ab 30 Mitarbeitenden im C+C-Bereich
- Persönliche Verantwortungs- und Leistungsbereitschaft
- Potenzial und Wille, die Führung einer Großfläche zu übernehmen
- Erfolgreiche Teilnahme an einem Auswahlverfahren

Inhalte:

- Führung
- Persönliche Kompetenzen und Methoden
- Betriebswirtschaftliches Handeln
- Marketing und Vertrieb
- Gesetze und Verordnungen

 Weiterbildung mit ADG-Abschluss

Berater:in des Einzelhandels



Training &
Entwicklung

Berater:in des Einzelhandels

Als Profi vor Ort

Kurzbeschreibung:

Diese praxisnahe Weiterbildungsmaßnahme mit geprüftem Abschluss, unterstützt die Fachberatung vor Ort beim Unternehmen. Das Erlangen von ausgewählten Fähigkeiten rundet eine gezielte Beratung und den professionellen Auftritt bei der Kundschaft ab. Ihre Kenntnisse wenden Sie in einem begleitenden Projekt an, welches in Absprache mit Ihrer Führungskraft einen Nutzen für die Region bietet. In 9 Seminarbausteinen, die sich auf zwei Jahre aufgliedern, erweitern Sie Ihre Kompetenzen. Ihr Wissen zeigen Sie in 4 schriftlichen Prüfungen und einer situativen Fallberatung. Im Anschluss erhalten Sie durch die ADG das Zertifikat „geprüfte Fachberatung im Vertrieb“.

Ziele:

- Die Beratungskompetenz ausbauen.
- Wichtige Kenntnisse der Rechtsprechung und wirtschaftlicher Zusammenhänge erlangen.
- Souverän in Gesprächssituationen auftreten und mit zielgruppenorientierter Ansprache überzeugen.

Inhalte:

- Persönlichkeitsentwicklung
- Projektmanagement
- Marketing und Vertrieb
- Präsentationstechniken
- Gesprächsführung, Konflikttraining und Coaching
- Betriebs- und Ablauforganisation
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen / Planspiel Unternehmensgründung
- Arbeits-, Lebensmittel- und Wettbewerbsrecht
- Strategische Kundenorientierung
- Zeit- und Selbstmanagement




Fachberatungen
der Regionen,
Fachberatungen im
SEH



9 Seminarbausteine
in 24 Monaten



Mindestens 10
Maximal 16

 Weiterbildung mit Zertifikat

Bereichsleitung im Mehrbetriebs- unternehmen



Training &
Entwicklung

Bereichsleitung im Mehrbetriebsunternehmen

Verantwortungsbereiche marktübergreifend gestalten



Bereichsleitung
im MBU

Kurzbeschreibung:

Sie betreuen Märkte, bauen eine Bindung zu den Mitarbeitenden vor Ort auf, unterstützen und beraten diese kompetent? Gleichzeitig behalten Sie die Interessen Ihrer Kaufleute im Auge? Dann ist dieses Programm genau das Richtige für Sie. Diese Weiterbildung bestärkt Sie in Ihrer Aufgabe, erweitert Ihr Netzwerk und vertieft Ihre Kompetenzen für die tägliche Arbeit.

Kenntnisse über vertriebliche Themen, betriebswirtschaftliche Handlungsweisen und erfolgreiches Marketing vor Ort gehören genauso zu den Inhalten wie sicherer Auftritt und Verhandlungsgeschick.

Ziele:

- Qualifizierung/Kompetenzerweiterung der Teilnehmer:innen für die jeweiligen Aufgaben.
- Stärkung der vorhandenen Kompetenzen
- Schaffung einer Netzwerkplattform für diese Zielgruppen
- Steigerung der eigenen Qualifikation zur Ausübung der jeweiligen Rolle

Inhalte:

- Eigener Auftritt & Wirkung
- Selbstorganisation
- PE vor Ort
- Konfliktmanagement
- Personalführung
- Wissensmanagement
- Prozesse im Unternehmen
- Beratungskompetenz
- Change-Management
- Erarbeitung und Vermittlung von Zielen
- Projekte umsetzen und anleiten
- Die Welt der Zahlen sinnvoll einsetzen
- Lunar Business Intelligence



24 Seminartage in
24 Monaten



Mindestens 10
Maximal 14



GESCHÄFTS- FÜHRUNG

IN MEHRBETRIEBSUNTERNEHMEN



**Training &
Entwicklung**

Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen

Gestalten Sie Ihre Rolle an der Seite der Inhaber:innen

Kurzbeschreibung:

Der Einzelhandel ist vielfältig, herausfordernd und erfordert ständig neue Entscheidungen. Sie gestalten in der Geschäftsführung die Kultur und zukünftige Entwicklung – gemeinsam mit Ihren Kaufleuten. Diese Weiterbildung mit ihren vielfältigen Themen unterstützt Sie dabei, das Unternehmen effizient und erfolgreich voranbringen zu können. Erweitern Sie Ihre Management-Kompetenzen und nutzen Sie den gemeinsamen Austausch mit Kolleg:innen.

Ziele:

- Qualifizierung/Kompetenzerweiterung der Teilnehmer:innen für die jeweiligen Aufgaben
- Stärkung der vorhandenen Kompetenzen
- Schaffung einer Netzwerkplattform für diese Zielgruppen
- Steigerung der eigenen Qualifikation zur Ausübung der jeweiligen Rolle

Inhalte:

- Auftritt & Wirkung des Unternehmens und der Geschäftsführung
- Change-Management
- Coachingorientierte Führung
- Unternehmensphilosophie leben und vermitteln
- Das Unternehmen als AG-Marke
- Monkey Management
- Besprechungen & Meetings erfolgreich durchführen
- Die Welt der Zahlen /Lunar Business Intelligence
- Prozess-Management
- Kommunikations-Organisation / Organisations-Kultur
- Talente entdecken und fördern



Geschäftsführer
:innen und
Prokurist:innen,
seit mindestens
einem Jahr in
dieser Funktion



24 Seminartage in
24 Monaten



Mindestens 10
Maximal 14

Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen

Den Wandel für sich und das Unternehmen gestalten



Einzelunternehmer:innen

Kurzbeschreibung:

Dieses praxisorientierte Reflexions- und Beratungsangebot orientiert sich an verschiedenen Erfolgsfaktoren, um den Wandel vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen aktiv zu gestalten.

Sie reflektieren ihre bisherige Führung im Unternehmen und gestalten sowohl den persönlichen als auch den unternehmerischen Wandel. Begleitend dazu sind Kontakte und Austausch zu Wunschthemen und Vorträge aus relevanten EDEKA Bereichen, sowie Benchmark mit Mehrbetriebsunternehmern möglich.

Ziele:

- Den Wandel aktiv gestalten
- Maßnahmen für den persönliche sowie den unternehmerischen Wandel ableiten
- Strukturen und Prozesse der Veränderung anpassen

Inhalte:

- Erfolgsfaktor Unternehmer:innen
- Erfolgsfaktor Führung im Change
- Erfolgsfaktor Mitarbeitende
- Erfolgsfaktor Prozesse und Organisation
- Erfolgsfaktor Kund:innen



Kickoff 1 Tag
4x2 Seminartage in
Präsenz +
3 individuelle
Beratungstermine
+
3 Online
Transfertermine



Mindestens 6
Maximal 8



Coaching & Beratung

Moderation von Workshops

Wachsen Sie mit uns!

Coaching

Ganz auf Sie fokussiert!

Moderation

Coaching

Moderation von Workshops

Wachsen Sie mit uns!

Kurzbeschreibung:

In unseren Workshops setzen wir hoch effektive Methoden ein. Sie bekommen einen durchdachten, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Workshop-Ablauf und erreichen Ihre Ziele. Auch in schwierigen Situationen kennen wir Methoden und Verfahren, mit denen Sie auch bei unvorhergesehenen Entwicklungen in der Gruppe zu wertvollen Ergebnissen gelangen.

Ziele:

- Durch individuelle und sorgfältig ausgewählte Techniken alle Teilnehmenden aktivieren und neues Wissen generieren.
- Maßnahmen der Zukunft definieren.

Inhalte:

- Strategien entwickeln
- Pläne schmieden
- Innovationen generieren
- Probleme lösen
- Konflikte angehen
- Erfahrungen austauschen
- Neues voneinander lernen



Teams,
Projektgruppen



je nach Zielsetzung



nach Absprache

Coaching

Ganz auf Sie fokussiert!

Kurzbeschreibung:

Coaching dient der Entwicklung und Umsetzung persönlicher oder beruflicher Ziele und der dazu notwendigen Kompetenzen. Coaching ist ein Prozess, der je nach Zielstellung unterschiedlich schnell verläuft. Daher werden die Ziele und Dauer des Coachings gemeinsam und individuell vereinbart. Das Coaching verläuft absolut vertraulich. Im Vorhinein wird mit den Beteiligten der Kommunikationsverlauf geklärt.

Ziele:

- Eigene Kompetenzen und Ressourcen stärken.
- Ressourcen bewusst für die erfolgreiche und positive Lebensgestaltung einsetzen.

Inhalte:

- Stärkung der Konzentration, des Selbstbewusstseins, des Selbstwertgefühls und der Leistungsfähigkeit
- Lösungen für Herausforderungen, Abbau von Hindernissen und die Verwirklichung von Zielen
- Unerwünschtes Verhalten und negative Denkmuster positiv verändern
- Akzeptanz, Erfolg, Gesundheit und Lebensqualität im Alltag



Mitarbeitende und
Führungskräfte



je nach Zielstellung



Einzelcoaching

Online- Kursprogramm



Online-Kursprogramm

Ausbildung der Ausbilder:innen

Online zur Ausbildereignung

AdA – immer aktuell

Dauerhaft qualifiziert ausbilden

Selbst- und Zeitmanagement

Durch gute Organisation, mehr Zeit und Struktur erlangen

So führen Sie motiviert

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

Gestärkt und sicher in fordernden Zeiten

Mit mehr Widerstandskraft die innere Stärke finden und ausbauen

Lösen Sie Ihre Konflikte

Spannungen erkennen und meistern

Führen in Krisenzeiten

Schwierige Zeiten erfolgreich meistern

Virtuell führen

Führen in Zeiten der Digitalisierung

Herausforderungen in virtueller Führung

Konflikte in virtuellen Teams meistern

Leistungen virtueller Teams stärken

Zusammenhalt und Kommunikation trotz Distanz

Agil Führen light

Impulse für Ihren modernen Führungsalltag

Web - Seminar 1102

Web - Seminar 1102.1

Web - Seminar 1105

Web - Seminar 1108

Web - Seminar 1117

Web - Seminar 1121

Web - Seminar 1122

Web - Seminar 1123

Web - Seminar 1124

Web - Seminar 1125

Web - Seminar 1127



Online-Kursprogramm

Hybride Selbstorganisation

Besser selbstorganisiert im Homeoffice und Büro

Optimale Inventur und Bestandsführung

Schwachstellen erkennen und die richtigen Maßnahmen treffen

BWL für die Marktleitung

Der richtige Blick auf die Zahlen in der Praxis

Rezertifizierung Fachkraft Obst & Gemüse

Immer aktuell! Jetzt auch online.

Feedbackgespräche mit Azubis und Studierenden führen

Qualitativ hochwertige Sicherung und Entwicklung von Nachwuchskräften

KuK – Fruchtkontor Seminarreihe

Saisonale Highlights - kurz & knackig auf den Punkt

KuK – Souverän in jeder Situation

Ihre Kundschaft gut beraten

KuK – Feedback zielführend geben und nehmen

Kurz und Knackig

KuK – Konflikte ansprechen und aktiv bearbeiten

Kurz und Knackig

KuK – Kritikgespräche wertschätzend führen

Kurz und Knackig

KuK – Diebstahl und Betrug an der Kasse aufdecken

Kurz und Knackig

Web - Seminar 1128

Web - Seminar 1210.1

Web - Seminar 1212

Web - Seminar 1301.2

Web - Seminar 2131

Web - Seminar 1713.1

Web - Seminar 1004

Web - Seminar 1007

Web - Seminar 1008

Web - Seminar 1010

Web - Seminar 1011



Online-Kursprogramm

KuK – Was macht Spanne spannend?

Kurz und Knackig

KuK – Herausfordernde Gespräche meistern

Kurz und Knackig

KuK – Meine ersten Tage als Führungskraft

Kurz und Knackig

Web - Seminar 1012

Web - Seminar 1013

Web - Seminar 1014

Ausbildung der Ausbilder:innen

Online zur Ausbildereignung

Kurzbeschreibung:

Wollen Sie auch zukünftige Auszubildende in bestem Maße persönlich und fachlich fördern? Dann sind Sie zu einem Nachweis der berufs- und arbeitspädagogischen Fähigkeiten einer ausbildenden Person verpflichtet. Neben dem Erwerb der pädagogischen Fähigkeiten und Kenntnisse sind arbeitsrechtliche Inhalte Bestandteil des Seminars. Es bereitet Sie auf die Ausbildereignungsprüfung nach Ausbildereignungsverordnung (AEVO) vor. Wir bieten Ihnen mit diesem Web-Seminar eine Alternative zum Präsenzseminar an, bei der wir die besten Aspekte von Präsenzunterricht und Online-Kursen zusammenführen.

Ziele:

- Kenntnisse der arbeits- und berufspädagogischen Eignung erlangen.
- Sicher mit der aktuellen Ausbildungsordnung umgehen und arbeiten können.
- Auszubildende bei EDEKA in ihrer Entwicklung fordern und fördern.
- Sie werden von uns optimal auf die schriftliche und praktische Prüfung vorbereitet und erlangen durch Bestehen beider Prüfungsteile die Ausbildereignung nach AEVO. Die Organisation und den Kontakt mit den Kammern übernehmen wir dabei für Sie.

Inhalte:

- Acht halbtägige Web-Seminare zur Vermittlung der Inhalte aus den Handlungsfeldern 1-4
- Zwei Web-Sprechstunden zur Sensibilisierung und Vorbereitung auf die Praktische Prüfung
- Umfangreiche und vielfältige Lernunterlagen
- Einen Präsenz-Prüfungsvorbereitungstag ("Generalprobe") in einem unserer Seminarhotels im jeweiligen Kammerbezirk (Schwerin oder Mainfranken)



Mitarbeitende und
Führungskräfte



10 Tage à
4-8 Stunden



Maximal 10

AdA – immer aktuell

Dauerhaft qualifiziert ausbilden

Kurzbeschreibung:

Wenn Sie die Ausbildereignung nach AEVO schon abgeschlossen haben und Ihre Kenntnisse über arbeitsrechtliche Grundlagen, Didaktik, und Methodik auffrischen und aktualisieren wollen, ist dieses Web-Seminar genau das Richtige. Wir zeigen Ihnen, wie eine qualitativ hochwertige Ausbildung ablaufen kann und dies mit neuen Lernmedien und auf dem neuesten Stand.

Ziele:

- Kenntnisse der arbeits- und berufspädagogischen Eignung (wieder-)erlangen.
- Sicher mit der aktuellen Ausbildungsordnung umgehen und arbeiten können.
- Auszubildende bei EDEKA in ihrer Entwicklung fordern und fördern.
- Methodisch und didaktisch „up to date“ sein.

Inhalte:

- Inhalte des BBiG
- Von der Ausbildungsordnung zur Unterweisung
- Weitere Organisation der Ausbildung
- Grundlegendes zu Didaktik und Methodik inkl. Nutzung neuer Lernmedien



Mitarbeitende und Führungskräfte mit bestandener Ausbildereignung



2 Module à
120 Minuten



Maximal 10

Selbst- und Zeitmanagement

**Durch gute Organisation, mehr Zeit und
Struktur erlangen**



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Ein effektives Zeitmanagement ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg. Bei den vielen Aufgaben die zu erledigen sind, ist es wichtig, diese zu priorisieren und zielgerichtet auszuführen. Sie lernen hier die wichtigsten Methoden kennen, diese zu beherrschen und dauerhaft zu nutzen. So bleibt im hektischen Alltag genügend Zeit für die wesentlichen Dinge.



3 Module à
120 Minuten

Ziele:

- Zeit durch bessere Arbeitsorganisation gewinnen.
- Aufgaben richtig und effektiv priorisieren können.
- Den Arbeitstag strukturiert gestalten können.



Maximal 10

Inhalte:

- Zeitplanung und Methoden
- Die richtigen Prioritäten setzen
- Zeitfresser erkennen, vermeiden und den Arbeitsstil optimieren

So führen Sie motiviert

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen

Kurzbeschreibung:

Motiviertes Personal ist Ihr wichtigstes Kapital und Betriebsziele können nur durch engagierte Mitarbeitende verwirklicht werden. Ihre Aufgabe als Führungskraft ist es, Mitarbeitende erfolgreich zu fördern. In diesem Web-Seminar stärken wir mit Ihnen den eigenen Führungsauftritt zur Förderung der Kommunikation und Motivation im Team.



3 Module à
90 Minuten

Ziele:

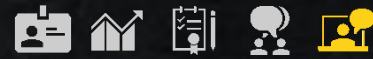
- Die eigene Rolle als Führungskraft gestalten.
- Führungsinstrumente zielgerichtet und erfolgreich einsetzen.
- Motivatoren des Personals erkennen und im Sinne des Unternehmens nutzen.
- Die eigene Umsetzung des Erlernten reflektieren und Erfahrungsaustausch in der Teilnehmenden-Peergroup.



Maximal 10

Inhalte:

- Die Führungskraft: erfolgssteigernd oder erfolgsverhindernd?
- Die Mitarbeitenden: Vom Mitarbeitenden zur unternehmerisch denkenden Person
- Verbesserung der Motivation in der Praxis
- Förderung der Leistungsbereitschaft und Zufriedenheit
- Neues Personal für sich und das Unternehmen gewinnen



Seminar 1117

Gestärkt und sicher in fordernden Zeiten

Mit mehr Widerstandskraft die innere
Stärke finden und ausbauen



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Resilienz bezeichnet die Kraft, die es möglich macht, dass Menschen schwierige Situationen und Krisen meistern und sogar gestärkt daraus hervorgehen. In dieser Web-Seminarreihe schauen wir auf die Strategien, die Sie bereits umsetzen und bauen Ihre Fähigkeiten weiter aus. So sind Sie den Herausforderungen im beruflichen Alltag noch besser gewachsen. Durch eine Kombination von Informationen und Übungen erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre persönliche Widerstandskraft in herausfordernden Situationen zu verbessern.

Ziele:

- Die eigene Denk- und Handlungsweise überprüfen und Ressourcen stärken.
- Handlungsalternativen für mehr Akzeptanz und Lösungsorientierung entwickeln.
- Die eigene Widerstandskraft identifizieren und stärken.
- Verantwortung für sich übernehmen.

Inhalte:

- Einführung in das Thema Resilienz und ihre Wirkungsweise
- Akzeptanz, Optimismus, Verantwortung und Lösungsorientierung als wichtige Faktoren
- Praxisnahe Übungen zur Stärkung der eigenen Widerstandsfähigkeit



2 Module à
240 Minuten
+Selbstlernphase
+Transferaufgabe



Maximal 10

Lösen Sie Ihre Konflikte

Spannungen erkennen und meistern



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Wo Menschen arbeiten, treten Konflikte immer wieder auf. Das ist normal und zuerst nicht weiter schlimm. Hemmend, belastend und schädlich für den Ablauf und den Erfolg werden Konflikte erst, wenn Sie nicht aktiv gelöst werden.

In diesem Web-Seminar lernen Sie Konflikte zu erkennen, die möglichen Ursachen dafür und vor allem Lösungsmethoden, um Konflikte aus der Welt zu schaffen.

Ziele:

- Lösung von Konflikten im eigenen Umfeld.
- Konfliktarten analysieren und notwendige Maßnahmen ableiten können.
- Positives Betriebsklima sowie konstruktive Arbeitsatmosphäre erreichen.

Inhalte:

- Konfliktarten und -merkmale
- Vorteile von aktiver Konfliktbewältigung
- Die Sicht- und Gefühlsebene des Anderen
- Lösungsmethoden zur aktiven Bearbeitung



2 Module à
120 Minuten



Maximal 10

Führen in Krisenzeiten

Schwierige Zeiten erfolgreich meistern



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen



3 Module à
120 Minuten



Maximal 10

Kurzbeschreibung:

Krisensituationen verlangen Ihnen und Ihren Mitarbeitenden im Markt viel ab. Trotzdem ist es eine Ihrer Kernaufgaben das Personal in schwierigen Zeiten gut zu informieren und zum „Durchhalten“ zu ermutigen. Dieses Web-Seminar hilft Ihnen mit innerer Ruhe und positiver Ausstrahlung zu wirken. So werden Sie wie ein „Fels in der Brandung“ für Ihr Personal.

Ziele:

- Die eigene positive Ausstrahlung bewusst steuern.
- Die eigene Rolle als Führungskraft stärken.
- Bedürfnisse und Motivatoren der Mitarbeitenden erkennen und zum Nutzen des Unternehmens einsetzen.

Inhalte:

- Wie wirke ich nach außen?
- Motivationsfaktoren
- Kommunikation in schwierigen Zeiten
- Führungsaufgaben und Instrumente

Virtuell führen

Führen in Zeiten der Digitalisierung



Führungskräfte
virtueller Teams

Kurzbeschreibung:

Sie verstehen die Besonderheiten und Herausforderungen der Führung auf Distanz. Gleichzeitig können Sie die Chancen die mit der Führung in mobilen Zeiten verbunden sind erkennen und die Vorteile effektiv für Ihre Führung und Ihr Team umsetzen.



180 Minuten

Ziele:

- Wissen, wie trotz der Distanz Vertrauen aufgebaut, erhalten und gefördert werden kann.
- Sie kennen die Erfolgsfaktoren virtueller Führung und können typische Stolperfallen souverän umgehen.

Inhalte:

- Erfolgsfaktoren und deren Umsetzung in virtueller Führung
- Methoden und Tools zur Vertrauensstärkung
- Tipps zur Verringerung der Distanz in Ihrem Team



Maximal 10

Herausforderungen in virtueller Führung

Konflikte in virtuellen Teams meistern



Führungskräfte
virtueller Teams

Kurzbeschreibung:

In diesem Web-Seminar bearbeiten Sie die Besonderheiten von Konflikten in virtuellen Teams. Sie erfahren, wie Sie die Beziehungsebene auch virtuell fördern und erarbeiten Konfliktstrategien für virtuelle Teams.



180 Minuten

Ziele:

- Sie erweitern Ihre Kenntnisse zur Bewältigung von Konfliktsituationen insbesondere in der Führung auf Distanz.
- Sie lernen Strategien kennen, um Konflikten vorzubeugen.

Inhalte:

- Herausforderungen und Besonderheiten von Konflikten im virtuellen Umfeld
- Kommunikation in schwierigen Zeiten
- Erweiterung bekannter Konfliktstrategien



Maximal 10

Leistungen virtueller Teams stärken

Zusammenhalt und Kommunikation trotz Distanz



Führungskräfte virtueller Teams

Kurzbeschreibung:

Erfahren Sie, wie Sie den Zusammenhalt Ihres Teams stärken können. Wie trotz der Distanz oder des Wechsel zwischen Homeoffice und Büro die Kommunikation miteinander effektiv bleibt.



180 Minuten

Ziele:

- Sie wissen, was ein Team über Distanz zusammenhält.
- Sie lernen Methoden und Tools kennen, die online und offline funktionieren.

Inhalte:

- Wichtigkeit von Ritualen in Teams
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen im virtuellen Team



Maximal 10

Die eigene Wirkung im virtuellen Raum optimieren

Zusammenhalt und Kommunikation trotz Distanz



Mitarbeitende,
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Mit zunehmender Digitalisierung und der Zusammenarbeit auf Distanz in vielen Bereichen, werden auch Meetings nicht mehr nur analog durchgeführt. Was braucht es - neben der technischen Ausstattung - um die eigene Wirkung zu optimieren. Wie agiere ich? Auf was kommt es an? Nehmen Sie in diesem Web-Seminar Impulse für sich mit!



180 Minuten

Ziele:

- Sie wissen, wie Sie Ihre virtuelle Präsenz optimieren und in Ihren Themen wirkungsvoller werden.

Inhalte:

- Sprache, Stimme, Körperhaltung und Verhalten
- effiziente Organisation und Durchführung von Meetings online
- praktische Tipps für den virtuellen Arbeitsplatz und Arbeitsumgebung



Maximal 10

Agil Führen light

Impulse für Ihren modernen Führungsalltag



Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

In einer zunehmend dynamischen Arbeitswelt ist das Thema Agilität zu einem bedeutenden Faktor für Unternehmen geworden. Führungskräfte müssen heute schnell, innovativ und kompetent auf verschiedene Rahmenbedingungen reagieren. In diesem Training lernen Sie agile Prinzipien und Denkweisen kennen. Sie erhalten innovative Impulse und erlernen passende agile Methoden für Ihren Führungsalltag. Damit bleiben Sie in Veränderungsprozessen flexibel und stärken die effiziente Zusammenarbeit mit Ihren Teams.



1 Tag

Ziele:

- Sie erkennen die Vorteile agiler Führung für optimierte Ergebnisse und eine gesteigerte Performance.
- Sie lernen, worauf es ankommt, um als Führungskraft mit agilem Mindset und neuen Methoden zu führen.

Inhalte:

- Bedeutung von Agilität und deren verschiedenen Ausprägungen
- Prinzipien agilen Denkens und Handelns
- Tools und Techniken – insbesondere Kanban-Methodik
- Schrittweise Umsetzung agiler Arbeitsweise mit Mitarbeitenden



Maximal 10

Hybride Selbstorganisation

Besser selbstorganisiert im Homeoffice und Büro



Mitarbeitende,
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Selbstorganisation, egal ob zu Hause oder im Büro wird selbstverständlich erwartet. Gleichzeitig sind die Anforderungen an die Selbstorganisation durch den Wechsel zwischen Homeoffice und Büro gestiegen. Erfahren Sie in diesem Web-Seminar, wie Sie sich selber noch besser organisieren können, optimieren Sie Ihre individuelle Arbeitsweise und erkennen Sie Ihre Prioritäten. Dadurch können Sie Ihre Aufgaben in Büro und Homeoffice effizienter und effektiver erledigen und Ihre Ziele leichter erreichen.



1 Tag

Ziele:

- Herausforderungen der Selbstorganisation im Homeoffice und im Büro kennen und damit umgehen.
- Analysieren und reflektieren Sie Ihren eigenen Arbeitsstil und lernen Sie Methoden und Strategien zur Optimierung kennen.

Inhalte:

- Tipps zur gelungenen Planung des Arbeitsalltags in Büro und Homeoffice
- Prioritätenmanagement
- Kommunikationswege und Selbstorganisation in Büro und Homeoffice



Maximal 10

Optimale Inventur und Bestandsführung mit LUNAR

Schwachstellen erkennen und die richtigen Maßnahmen treffen

Kurzbeschreibung:

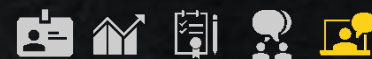
Mit verlässlichen Auswertungen handelt es sich entspannter! Dafür braucht es jedoch den richtigen Umgang mit dem System, eine Veränderung der bisherigen Abläufe, das Verstehen der vorliegenden Daten. All das führt zu gesicherten und verlässlichen Zahlen im Jahresverlauf und somit zu einer Verbesserung des Betriebsergebnisses. Dieses Web-Seminar hilft Ihnen dabei!

Ziele:

- Schwachstellen in betrieblichen Organisationen im Umgang mit Lunar erkennen.
- Auswertungen aus LUNAR in der Praxis verwenden.
- Die erforderlichen Maßnahmen ergreifen bzw. optimieren.

Inhalte:

- Die Quellen für Inventurverluste im Umgang mit LUNAR
- Betriebswirtschaftliche Konsequenzen aus ineffizientem Arbeiten
- Erarbeiten von alltagstauglichen Arbeitsweisen im Umgang mit LUNAR
- Maßnahmen zur Verringerung von Inventurverlusten durch richtigen Umgang mit LUNAR



Seminar 1210.1

LUNAR
Wissen und Austausch integriert



Mitarbeitende und Führungskräfte



1 Modul à
180 Minuten



Maximal 10



Training & Entwicklung

BWL für die Marktleitung

Der richtige Blick auf die Zahlen in der Praxis

Kurzbeschreibung:

Ihr Markt ist nur dann erfolgreich, wenn unternehmerisch gedacht, entschieden und gehandelt wird. In unserem Web-Seminar lernen Sie durch praktische Beispiele, wie Sie Ihre marktinternen Daten (Umsatz-, Spannen- und Kostenentwicklung) als Steuerungsinstrument effektiv nutzen.

Ziele:

- Einen kompakten Überblick über Kennzahlen des Marktes erhalten.
- Kennzahlen zur Steuerung des Marktes kostenbewusst einsetzen können.
- Ein gutes Verständnis der Zahlen Ihres Marktes bekommen und so sicher Entscheidungen im Tagesgeschäft treffen können.

Inhalte:

- Kennzahlen des Marktes (Spanne, Abschriften, Produktivität)
- Kostenarten des Alltages
- Einzelhandelsspanne und ihre Geheimnisse



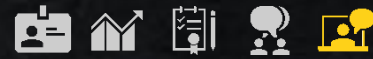
Marktleitungen,
stellv.
Marktleitungen,
Führungskräfte



2 Module à
120 Minuten



Maximal 10



Seminar 1301.2

Rezertifizierung Fachkraft Obst & Gemüse

Immer aktuell! Jetzt auch online.



Fachkräfte Obst
und Gemüse

Kurzbeschreibung:

Sie wollen Ihr Wissen als Fachkraft für O&G festigen, weiter vertiefen und Ihr Zertifikat verlängern? Dann geht dies jetzt bequem online. In diesem Web-Seminar werden Sie die Inhalte aus der Fachkraft auffrischen, Aktuelles aus dem Markt besprechen und durch individuelle Ansätze zur Verbesserung gezielt in den Transfer zu Ihren Aufgaben im Markt gehen.



2 Module à
240 Minuten

Ziele:

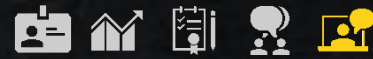
- Rezertifizierung für weitere drei Jahre als Fachkraft O&G.
- Kenntnisse als Fachkraft vertiefen und mehr Transfer in die tägliche Praxis.
- Individuelle Ansätze für eine Verbesserung der Aufgabenverteilung in der Abteilung erarbeiten.
- Tagesaufgaben eigenständig und an der Kundschaft orientiert planen können.



Maximal 10

Inhalte:

- Die aktuelle Marktlage im Bereich Obst und Gemüse
- Optimierung von Arbeitsabläufen in der Abteilung
- Nachhaltige Steigerung der Zufriedenheit Ihrer Kundschaft



Seminar 1713.1

Fruchtkontor Seminarreihe

Saisonale Highlights - kurz & knackig auf den Punkt



Mitarbeitende und Führungskräfte der Abteilung Obst & Gemüse



60 Minuten



Maximal 12

Kurzbeschreibung:

Dieses KuK für Obst & Gemüse bietet Ihnen jeden Monat einen schnellen Einstieg in die wichtigsten Themen der Saison. Erhalten Sie Einblicke in Warenthemen rund um die Obst & Gemüse-Abteilung – kostenlos. Nutzen Sie einfach folgenden [Link](#) zur Anmeldung oder gehen Sie auf www.onlineseminare.edeka – hier sehen Sie auch alle Themen für das Jahr.

Ziele:

In 60 Minuten erklären Expert:innen des EDEKA Fruchtkontors und des EDEKA Bildungswesens:

- Wo liegen Wachstumschancen?
- Wohin geht der Trend?
- Wo lohnen sich Aktionen?

Inhalte:

- Monatlich wechselnde Themen, z. B.:
- Grobgemüse
- Blumen
- Banane & Nachhaltigkeit
- FreshCut Salate
- Melonen
- Steinobst
- Kürbisse & Wurzelgemüse
- ... und vieles mehr!

KuK – Souverän in jeder Situation

Ihre Kundschaft gut beraten

Kurzbeschreibung:

Ein Verkaufsgespräch - alltäglich und doch immer wieder neu! In diesem KuK lernen Sie Ihre Kundschaft besser zu verstehen und zu beraten, ohne aufdringlich zu sein. Mehr verkaufen mit Kompetenz und Herz.

Inhalte:

- Stimmiger Einsatz von Sprache und Körpersprache im Gespräch mit Kund:innen
- Kund:innen typgerecht bedienen und beraten
- Verkaufsargumentationen



Mitarbeitende und Führungskräfte



90 Minuten



Maximal 12

KuK – Feedback zielführend geben und nehmen

Kurz und Knackig



Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Wie drückt man Wertschätzung aus, ohne dass es nach übertriebenem Lob klingt? Wie spricht man konstruktive Kritik richtig an? Dieses KuK sorgt dafür, dass ein Feedbackgespräch auf beiden Seiten den gewünschten Erfolg erzielt. Lernen Sie wirksames und zielgenaues Feedback zu geben und anzunehmen.



90 Minuten

Inhalte:

- Feedback wertschätzend und zielgerichtet formulieren
- Anlässe und Situationen für Feedback
- Feedback als Chance für Verbesserung und Entwicklung aktiv nutzen
- Kompetenter Umgang mit Reaktionen auf Feedback



Maximal 12

KuK – Konflikte ansprechen und aktiv bearbeiten

Kurz und Knackig



Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Es kracht, unterschwellig oder sichtbar. Hier erfahren Sie, wie Sie Konflikte ansprechen und mit Ihrem Team Lösungsmöglichkeiten erarbeiten.



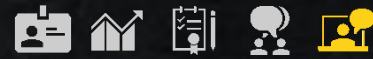
90 Minuten

Inhalte:

- Konflikte ansprechen und Ursachen wahrnehmen
- Erste Schritte zur Deeskalation festlegen
- Wege zur Konfliktbearbeitung einleiten
- Die richtigen Worte im Spannungsfeld finden



Maximal 12



Seminar 1010

KuK – Kritikgespräche wertschätzend führen

Kurz und Knackig



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Ein offenes, konstruktives Kritikgespräch ist eine Chance, eine Beziehung zu stabilisieren und weiterzuentwickeln. Solche Kritik zielführend und wertschätzend zu formulieren, ist Inhalt dieser Kurzschulung.



90 Minuten

Inhalte:

- Kritik klar, zielgerichtet und wertschätzend formulieren
- Techniken in der Gesprächsführung
- Verbesserungen in Verhalten und Leistung erarbeiten, vereinbaren und nachverfolgen



Maximal 12

KuK – Diebstahl und Betrug an der Kasse aufdecken

Kurz und Knackig



Kassenkräfte

Kurzbeschreibung:

Betrügerisch vorgehende Kundschaft, unsichere und unaufmerksame Kassenkräfte sowie ungesicherte Kassenplätze führen zu Warenverlusten im Markt. Sensibilisierung, Gegenmaßnahmen und Problemlösungen sind Inhalt dieser Kurzschulung.



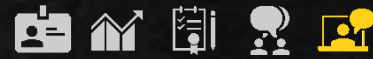
90 Minuten

Inhalte:

- Kund:innen wahrnehmen und Aufmerksamkeit signalisieren
- Möglichkeiten zur Erkennung versteckter und manipulierter Ware an der Kasse
- Sicheres Verhalten im Umgang mit Ladendiebstahl



Maximal 12



Seminar 1012



Mitarbeitende und
Führungskräfte



90 Minuten



Maximal 12

KuK – Was macht Spanne spannend?

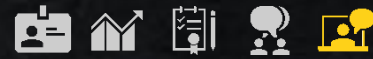
Kurz und Knackig

Kurzbeschreibung:

Spanne - Gehört haben den Begriff die meisten, aber auch verstanden? In diesem KuK beleuchten wir mit Ihnen, was sich dahinter verbirgt und wie Sie die Spanne erfolgreich für Ihr Unternehmen beeinflussen können.

Inhalte:

- Bedeutung der Spanne für den Markt
- Berechnung der Spanne in Lunar
- Einflussfaktoren auf die Spanne



Seminar 1013

KuK – Herausfordernde Gespräche meistern

Kurz und Knackig



Mitarbeitende und
Führungskräfte



90 Minuten



Maximal 12

Kurzbeschreibung:

Sie haben eine herausfordernde Verhandlung vor sich, oder wollen eine negative Entscheidung kommunizieren, die für Ihr Gegenüber vielleicht sogar überraschend ist und auch Veränderungen beinhaltet? Ihr:e Gesprächspartner:in ist ggf. unbekannt oder nicht einzuschätzen? Hier erhalten Sie Tipps und Formulierungen, wie diese Gespräche souverän gelingen.

Inhalte:

- Planung von herausfordernden Gesprächen
- Rhetorische Tipps zur Gesprächssteuerung
- Hilfen zur inneren Gelassenheit und Souveränität

KuK – Meine ersten Tage als Führungskraft

Kurz und Knackig

Kurzbeschreibung:

Sie übernehmen Führungsverantwortung. Was erwarten Ihre Mitarbeitenden und wie verhalten Sie sich in der ersten Zeit? Wichtige Grundlagen in Ihrer neuen Rolle als Führungskraft und die Wahrnehmung Ihrer Führungsaufgaben sorgt für Akzeptanz bei Ihren Mitarbeitenden.

Inhalte:

- Die neue Führungsrolle: Aufgaben und Ziele
- Wie wachse ich in die neue Rolle hinein?
- Sensibilisierung für die eigene Führungsausstrahlung
- Einstieg in erste wichtigste Führungsaufgaben



Neue
Führungskräfte



90 Minuten



Maximal 12

