

Ehemals Fachberater:in Vertrieb

Berater:in des Einzelhandels (ADG)





Training & Entwicklung





Dieses Modul richtet sich an Fachberatungen der Regionen.



Die Weiterbildung umfasst 30 Seminartage und 1250 Stunden, Selbstlernphasen verteilt auf zwei Jahre.



Maximal 16 Teilnehmende



Berater:in des Einzelhandels (ADG)

In dieser Weiterbildung erlernen Sie das Handwerkszeug für Ihre Tätigkeit im Vertrieb. Sie erkennen Marktchancen, entwickeln erfolgreiche Vertriebsstrategien und Sie werten Ergebnisse aus der Praxis systematisch aus. Dazu eignen Sie sich die ganze Palette der im Vertrieb relevanten Themen vom methodischen Arbeiten über die Berücksichtigung von Kosten- und Nutzenaspekten, bis zum gezielten Einsatz von Marketinginstrumenten sowie relevante Rechtsgrundlagen und an der Kundschaft orientiertes Handeln an.

Sie betreuen Märkte und Kaufleute, bauen eine Bindung zu Ihnen auf und beraten Sie kompetent. Gleichzeitig behalten Sie die Interessen Ihrer Region im Auge.

Diese praxisnahe Weiterbildungsmaßnahme mit geprüftem Abschluss unterstützt Fachberatungen vor Ort bei den Kaufleuten.

Das Erlangen von ausgewählten Fähigkeiten für eine gezielte Beratung und den professionellen Auftritt gegenüber der Kundschaft sind Bestandteil dieser Qualifizierung.

Zusätzlich zur fachlichen Qualifikation erweitern Sie Ihr Netzwerk innerhalb der EDEKA, haben Gelegenheit zu überregionalem Austausch und die Chance zu einem deutschlandweiten Branchenvergleich.

Ihr Wissen wird in vier schriftlichen Prüfungen und einer situativen Fallberatung zum Abschluss abgeprüft. Im Anschluss erhalten Sie durch die ADG das Zertifikat Berater:in des Einzelhandels.

Was erwartet Sie?

- 24-monatige Weiterbildung unterteilt in Präsenzveranstaltungen und Selbstlernphasen
- o deutschlandweit in allen Edeka Regionen
- aktuelle Stunden während der Seminarblöcke mit Vetriebsleitungen der Regionen oder zu aktuellen Themen der EDEKA-Welt
- Marktbesichtigungen und Exkursionen an verschiedenen Orten
- praxisnahe Vermittlung der Themen durch erfahrene Trainer innen

Was müssen Sie mitbringen?

- o abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- o mindestens zweijährige Berufspraxis

Welchen Abschluss erhalten Sie?

 mit Bestehen der Prüfung wird der Titel Berater:in des Einzelhandels ADG erworben

Was sollten Sie sonst noch wissen?

 Im Rahmen der Weiterbildung betreuen Sie ein begleitendes Projekt, welches in Absprache mit Ihren Vorgesetzten einen Nutzen für die Region bietet.

Wachsen Sie mit uns.







Wachsen Sie mit uns.



BLOCK 01

- Organisation
- Persönlichkeit entwickeln
- Projektmanagement

Dauer: 4 Tage

BLOCK 02

- Sortiment, Ware, Vertrieb
- Kundentypen und Verhalten der Kundschaft
- Betriebsorganisation

Dauer: 4 Tage



BLOCK 03

- Gesprächstraining
- Verhandlungstraining
- Selbstmanagement
- Category Management

Dauer: 5 Tage

BLOCK 04

- Präsentieren / Visualisieren
- Führungstraining
- Konfliktmanagement

Dauer: 5 Tage



BLOCK 05

- Change Management
- Planspiel Unternehmensgründung
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Dauer: 5 Tage

BLOCK 06

- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Beratungscoaching

Ergänzende selbstgesteuerte Online-Lernphase

Dauer: 4 Tage

BLOCK 07

- Volkswirtschaftslehre
- Arbeitsrecht
- Vertragsrecht

Dauer: 4 Tage

BLOCK 08

- Projektbesprechung
- Projektpräsentation

Dauer: 3 Tage

Ergänzende selbstgesteuerte Online-Lernphase

BLOCK 09

- Mündliche Prüfung
- Projektpräsentation
- Abschluss

Dauer: 2 Tage

PRÜFUNG

Alle Prüfungstermine sind in die Seminarwoche eingebunden.

- 2 Teilprüfungstermine mit jeweils 2 schriftlichen Klausuren zu den Handlungsfeldern (über 2 Jahre verteilt)
- Mündliche Abschlussprüfung am Ende der Fortbildung

ANMELDUNG







EDEKA ZENTRALE Handels Stiftung Training & Entwicklung New-York-Ring 6 22297 Hamburg INFOS & BUCHUNG
Telefon: 040 6377 3355
E-Mail: seminare@edeka.de
Internet: www.seminare.edeka