

EDEKA FOOD ACADEMY
NORDBAYERN · SACHSEN · THÜRINGEN

SEMINARE

INSPIRIEREN BEFÄHIGEN ERMÖGLICHEN

2017

FÜR DEN

EINZEL HANDEL


EDEKA
EDEKA
FOOD
ACADEMY
NORDBAYERN · SACHSEN · THÜRINGEN
Wir Lebensmittel.



WILLKOMMEN

Für uns steht immer der Mensch im Mittelpunkt. Denn Leistungsführerschaft braucht starke Menschen.

IHR TEAM DER
EDEKA FOOD ACADEMY

Liebe Kaufleute, liebe Führungskräfte,

mit dem Seminarkatalog 2027 bieten wir Ihnen ein vielfältiges Weiterbildungsangebot für die Menschen, die den Erfolg unserer Märkte täglich gestalten. Unser Ziel ist es, Kaufleute, Führungskräfte, Ausbilderinnen und Ausbilder und Mitarbeitende dabei zu unterstützen, ihre fachlichen und persönlichen Kompetenzen stetig weiterzuentwickeln.

Das Programm wurde gemeinsam mit den Fachabteilungen der Großhandlung, der Regie sowie erfahrenen Kaufleuten entwickelt und weiterentwickelt.

- Nutzen Sie die vielfältigen Qualifizierungsmöglichkeiten für sich und Ihre Teams.
- Insbesondere Personalverantwortliche laden wir ein, unser Portfolio kennenzulernen und unsere Beratungsangebote aktiv zu nutzen.
- Investieren Sie in die Förderung Ihrer Mitarbeitenden, um auch weitere wirtschaftliche Potentiale zu heben.

FOOD ACADEMY NEWS! Aktuelle Einblicke, Veranstaltungen und Neuigkeiten finden Sie auf unserem INSTAGRAM-Kanal.

Was?
Wann?
Wo?

INHALT

01. QUICKGUIDE: LERNEN 09-25

Unsere Standorte! 10-11
Ihr Weg zum Seminar 12
Kontakte 13
Notizen 14
Das passende Seminar für den richtigen Entwicklungsstand 15
NEU Personal und Organisationsentwicklung für erfolgreiche Kaufleute 16
NEU Individuelles Coaching 17
Food Academy Truck: Ihr Highlight vor dem Markt! 18
Inhouse-Training: Wir kommen zu Ihnen! 19
In der Food Academy Starter begleiten wir Ihre Azubis 20
Food Academy Recruiting
Ihr Partner für erfolgreiche Personalgewinnung 21
Kennen Sie schon unseren Karriere-Matcher? 22
EDEKA next - Lernen, wo es Ihnen passt 23
EDEKA Young Talent Award - Hol Dir das Ding! 24
EDEKA Verband Gen-E Award - Deine Idee, Dein Award 25

02. ENTWICKLUNG DER PERSÖNLICHEN UND SOZIALEN KOMPETENZ 27-39

RESILIENZ 28-33

Resilienz 1 - Einführung in Achtsamkeit und innere Stärke 30
NEU Resilienz 2 - Innere Stärke vertiefen mit dem persönlichen Persolog® Resilienz-Profil 31
NEU Resilienz 3 - Stresskompetenz entwickeln mit dem persönlichen Persolog® Stress-Modell 32
NEU Resilienz 4 - Stark für andere sein: Mental wirksam unterstützen und begleiten 33

SELBSTFÜHRUNG & KOMMUNIKATION 35-39

NEU Ich und der Kunde - eine Erfolgsgeschichte 36
Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser 37
Sich selbst und andere verstehen 38
Kommunikation, die wirkt 39

03. ENTWICKLUNG DER FACHLICHEN KOMPETENZ IM EINZELHANDEL 41-117

SORTIMENTSBEREICH BEDIENTHEKE 42-83

ONBOARDING

Onboarding - bereit zum Durchstarten an der Theke 44
Onboarding - Neu als Abteilungsleitende bei EDEKA 45
Grundlagen - kurz und knackig online 46-47
Heimspielserie - Weiterbildung in Teilzeit 48-49

FLEISCH

Fleisch mit Profil 50
Food Academy Fresh - Grillschule 51-56
Bratenschule - „Mehr weiß nur Oma!“ 57
Marktküche und Imbiss 58
Schnitt für Schnitt zum Profi 59
Meat Masterclass - „Von Profis für Profis“ 60

WURST

Feine Wurst und Schinken aus aller Welt 61
Werde Food Stylist (m/w/d) auf Platten und Fingern 62
Voll auf die Wurst 63

KÄSE

Eine kulinarische Reise mit Käse 64
Fromage Voyage - unterwegs auf Käse-Kurs 65
Frischemanager (m/w/d) Käse 66-67
Käsegenuss im Jahreskarussell 68
Käse - Masterclass „High End für Profis“ 69

FISCH

Rock die Küche mit Fisch 70
Fisch hautnah - Ihre Genussreise nach Bremerhaven 71
Frischemanager (m/w/d) Fisch 72-73

FÜHRUNG & MANAGEMENT

Führungstraining Theke 1 74
Führungstraining Theke 2 75
NEU Führungstraining Theke 3 76
Als Ausbilder am Ball bleiben 77
Projekte fest im Griff 78
NEU Frischetheke verstehen 79

AUS- UND WEITERBILDUNG

Onboarding für Marktazubis - „Es ist Thekenzeit“ 80
Hands on Meat 81
Im Handwerk wird gelernt 83

SORTIMENTSBEREICH OBST UND GEMÜSE 84-93

NEU Der Weg zum Profi in der Obst- und Gemüseabteilung 84
Onboarding im grünen Sortiment 86
Frisch für Dich - Starter 87
Exotische Früchte 88
Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen 89
Frisch für Dich - Expert 90
NEU Individuelle Potenzialanalyse der Obst- und Gemüseabteilung 91
NEU Führung und Steuerung der Obst- und Gemüseabteilung 93

SORTIMENTSBEREICH GETRÄNKE 95-99

NEU Grundlagen: Wein und Schaumwein unkompliziert beraten 96
NEU Mehr Verkaufen mit Gin, Rum & Whisky! 97
NEU Vertiefung: Die Weinabteilung weiterentwickeln 99

SORTIMENTSBEREICH BACKWAREN 101-105

Bake-Off Starter 102
NEU Bake-Off Expert 103
Frisch für Dich & Bake-Off Starter für Auszubildende 104
NEU Fit für die Marktbäckerei in Eigenregie 105

SORTIMENTSBEREICH KASSE 107-111

Kassentrickschulung 108
NEU Grundlagen der Kassenaufsicht 109
Kartenzahlung leicht gemacht 111

WEITERE SORTIMENTSBEREICHE 113-117

NEU Ernährungstrends im Fokus: Vegan, Protein & Co. 114
NEU Erfolgsfaktor Drogerieberatung 115
NEU Grundlagen im Bereich der Molkereiprodukte 116
Flower Power 117

04. PFLICHTQUALIFIZIERUNG // RECHTLICHE GRUNDLAGEN // DIGITALES 119-143

PFLICHTQUALIFIZIERUNG 121-129

Ausbildung zur Brandschutzhelferin / zum Brandschutzhelfer 122-123
Aus- und Fortbildung zur Ersthelferin / zum Ersthelfer 124-125
Demeter kompakt mit Hofbesuch 126
HACCP 127
Freiverkäufliche Arzneimittel sicher verkaufen 128-129

RECHTLICHE GRUNDLAGEN 131-137
Basiswissen Arbeitsschutz 132
Lebensmittelrechtliche Schulung 133
NEUES KONZEPT Arbeitsrecht kompakt 134
Betrieblicher Datenschutz im Einzelhandel 135
Ladendiebstahl & Diebstahl in den eigenen Reihen 137

DIGITALES 139-143
Concludis - Systemschulung 140
EDEKA Azubiguide - kurz und knackig 141
Semiro - kurz und knackig 142
EDEKA next - kurz und knackig 143

05. FÜHRUNG // BWL 145-169

FÜHRUNG 147-161
Der Weg zur Nachwuchskraft oder Abteilungsleitung 148
Der Weg zur Marktleitung 149
NEU Neu in Führung? 150
NEUES KONZEPT Grundlagen in der Führung 151
NEU Zeitmanagement und Selbstorganisation im Arbeitsalltag 152
NEU Aufgaben und Rollen im Markt 153
Kommunikation als Führungskraft 1 - Grundlagen 154
Kommunikation als Führungskraft 2 - Feedbackgespräche 155
NEU Kommunikation als Führungskraft 3 - Paulek Gesprächsführung 156
Menschen verstehen und führen 157
NEU Kommunikation als Führungskraft 4 - Kritikgespräche 158
Strategie trifft Fläche 159
NEU Mehr Anwesenheit, mehr Leistung 160
Talente erkennen - Menschen gewinnen 161

BWL 163-169
NEU Kundinnen- und Kundenorientierung wirkungsvoll umsetzen 164
Arbeitgebermarke stärken, Mitarbeitende gewinnen 165
Unsere kleine Kaufmannsschule 166
Schluss mit Inventurdifferenzen 167
NEU BWL für Marktleitungen 168
NEUES KONZEPT Personalkosten reduzieren 169

06. LUNAR PROZESS-SCHULUNG 171-185
LUNAR – Einstiegsseminar für neue Mitarbeitende 172
NEU LUNAR Starter 173
NEU LUNAR Plus 174
NEU LUNAR Profi 175
NEU LUNAR Management / Leitung 176
LUNAR – Wareneingang, Reklamation & Retoure 177
LUNAR Warenbewegungen sicher beherrschen 178
LUNAR - Jahresinventur 179
LUNAR - Berichtswesen 1 180
LUNAR - Berichtswesen 2 181
RELEX - Autodispo 182
LUNAR - Warenwirtschaft an der Bedientheke - Verkauf 183
LUNAR - Warenwirtschaft an der Bedientheke - Abteilungsleitung 184
LUNAR - kurz und knackig 185

07. EXPERT 187-193
Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel 188
Fachkräfte Obst und Gemüse 189
Meisterpflicht / Betreiberpflicht 190-191
Ausbilderschein (ADA) - "Aus einer Hand in die Hand" 193

08. FORTBILDUNGSPROGRAMME UND NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE 195-211

DIE NACHWUCHSPROGRAMME IM ÜBERBLICK 196

FORTBILDUNGSPROGRAMME 197-205
QUALIFIX 198
Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP) 199
Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP-Bedienung) 200
Führungskräfte Bedienung (FKB) 201
Führungskräfte Handel (FKH) 202
Handelsfachwirtin / Handelsfachwirt (ADG) 203
Führen-Entwickeln-Steuern (FES) 204
Bachelor of Arts (ADG) 205

NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE 207-211
FIT & AKTIV - DAS SPORTALIVE TRAININGSCAMP 208
Food-Trend Tour in Hamburg? Wat mutt, dat mutt! 209
Leipzig lockt: Genuss-Tour durch Passagen & Höfe 211

KAPITEL



AI

QuickGuide: Lernen

Unsere Standorte	10-11
Ihr Weg zum Seminar	12
Kontakte	13
Notizen	14
Das passende Seminar für den richtigen Entwicklungsstand	15
Personal und Organisationsentwicklung für erfolgreiche Kaufleute	16
Individuelles Coaching	17
Food Academy Truck: Ihr Highlight vor dem Markt!	18
Inhouse-Training - Wir kommen zu Ihnen!	19
In der Food Academy Starter begleiten wir Ihre Azubis	20
Food Academy Recruiting Ihr Partner für erfolgreiche Personalgewinnung	21
Kennen Sie schon unseren Karriere-Matcher?	22
Edeka next - Lernen, wo es Ihnen passt	23
EDEKA Young Talent Award - Hol Dir das Ding!	24
EDEKA Verband Gen-E Award - Deine Idee, Dein Award	25

UNSERE STANDORTE!

Anfahrt per QR-Code.



04229 **LEIPZIG**
Industriestraße 95

01127 **DRESDEN**
Großenhainer Straße 109

FOOD ACADEMY TRUCK
flexibler Standort

97469 **GOCHSHEIM**
Industriestraße 9

09661 **BERBERSDORF**
Edeka Straße 1

09111 **CHEMNITZ**
Dr.-Frieda-Freise-Straße 3

97076 **WÜRZBURG**
Nürnberger Straße 63

96114 **HIRSCHAID**
In der Röthe 3

95615 **MARKTREDWITZ**
Edeka Straße 1

IHR WEG ZUM SEMINAR

ALLE WICHTIGEN INFORMATIONEN ZU ANMELDUNG UND STORNIERUNG AUF EINEN BLICK

1 **PASSENDES SEMINAR FINDEN**
Wählen Sie das passende Seminarformat und Ihr gewünschtes Seminar.

2 **DIREKT ANMELDEN**
Buchen Sie bequem über Semiro:

oder melden Sie sich per E-Mail an:
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

3 **BESTÄTIGUNG ERHALTEN**
Nach der Anmeldung erhalten Sie Ihre Buchungsbestätigung per E-Mail.

4 **EINLADUNG**
Ca. 2 Wochen vor dem Seminar senden wir Ihnen eine Einladung mit allen Details per E-Mail zu.

5 **ÜBERNACHTUNGEN**
Bitte buchen Sie notwendige Übernachtungen eigenständig, sofern nicht anders angegeben.

GUT ZU WISSEN

VIER WOCHEN VOR SEMINARBEGINN bestätigen wir die Durchführung. Sollte die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht werden, informieren wir Sie vier Wochen vorab schriftlich über den Ausfall des Seminars.

FALLS DOCH ETWAS DAZWISCHENKOMMT

Sollten Sie ein Seminar absagen müssen, bitten wir Sie dies bis **SPÄTESTENS 4 WOCHEN** vor dem Seminartermin zu tun. Sollten Sie diese Stornierungsbedingungen nicht einhalten können, wird der volle Rechnungsbetrag fällig. In jedem Fall dürfen Sie eine Ersatzteilnehmerin oder einen Ersatzteilnehmer benennen.

NOCH FRAGEN ZUR ANMELDUNG?
Wir sind gerne für Sie da.
+49 9302 28 - 99031
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

KONTAKTE

UND SO KÖNNEN SIE UNS JEDERZEIT ERREICHEN!



SEMINARKOORDINATION
Binnewerg Katrin
+ 49 9302 28 - 99031
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de



SEMINARSTANDORT CHEMNITZ
Ebert Ramona
+ 49 371 4445 - 3113
ramona.ebert@edeka.de



SEMINARSTANDORT HIRSCHAID
Erhardt Jutta
+49 170 1569426
jutta.erhardt@edeka.de



EDEKA next
Hirsch Clarissa
+ 49 9302 28 - 89020
next-nst@edeka.de



SEMINARKOORDINATION FOOD ACADEMY TRUCK
Kraus-Oehrlein Melanie
+ 49 9302 28 - 49173
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de



SEMINARPLANUNG UND SEMIRO
Shalaby Tatsiana
+ 49 9302 28 - 736
tatsiana.shalaby@edeka.de

- IDEEN NOTIEREN
- ERKENNTNISSE FESTHALTEN
- IMPULSE MITNEHMEN

DAS PASSENDE SEMINAR FÜR DEN RICHTIGEN ENTWICKLUNGSSTAND

- Unsere Qualifikationslevel helfen dabei, Seminare schneller einzuordnen und passende Angebote zu finden.
- Da unsere Angebote verschiedene Fach- und Kompetenzbereiche umfassen, stellen die Levels keine feste Lernreihenfolge dar.
- Der Besuch der vorangegangenen Stufen ist keine ausdrückliche Voraussetzung für die Teilnahme an unseren Seminaren.
- Sie dienen vielmehr als Orientierung, damit jeder Teilnehmende das für ihn passende Seminar auswählen kann.
- Jeder Teilnehmende soll auch im RICHTIGEN Seminar sein.

EINSTEIGER

Dieses Seminar eignet sich für Teilnehmende ohne oder mit wenigen Vorkenntnissen im jeweiligen Themengebiet. Grundlagen werden praxisnah vermittelt und verständlich aufgebaut.

FORTGESCHRITTENE

Dieses Seminar richtet sich an Teilnehmende, die bereits Erfahrungen, Wissen oder erste praktische Berührungspunkte mit dem Thema mitbringen.

PROFI

Für erfahrene Teilnehmende, die vorhandene Kompetenzen ausbauen, neue Impulse gewinnen und sich mit komplexeren Fragestellungen auseinandersetzen möchten.



PERSONAL- UND ORGANISATIONSENTWICKLUNG FÜR ERFOLGREICHE KAUFLEUTE

NEU

LEISTUNGSSCHWERPUNKTE

FÜHRUNG & PERSONAL
- Entwicklung von Führungskräften und Teams
- Individuelle Begleitung und Coaching am POS
- Individuelles Coaching
- Konzeption individueller Entwicklungsprogramme

TEAM & KULTUR
- Teamentwicklung und Konfliktklärung
- Leitbild- und Werteprozesse
- Mitarbeiterbindung und Potenzialförderung

UNTERNEHMEN
- Begleitung von Veränderungsprozessen
- Optimierung von Strukturen und Zusammenarbeit

PERSÖNLICHKEIT
- Zertifizierte persolog®- und DISG®-Analysen
- Persönliche Standortbestimmungen
- Individuelle Entwicklungsbegleitung

IHR NUTZEN
- Stärkere Führungskräfte
- Motivierte Teams
- Höhere Mitarbeiterbindung
- Klare Verantwortlichkeiten
- Weniger Reibungsverluste

KOSTEN
- Tagessatz Inhouse-Trainings nach individueller Absprache



Personal Coach
Trainer und Personalentwickler

STEFFEN GILL-HELD

WIR BERATEN SIE GERNE!
SPRECHEN SIE UNS AN.
steffen.gill-held@edeka.de // + 49 171 3587982

INDIVIDUELLES COACHING

NEU

KLARHEIT GEWINNEN & POTENZIALE ENTFALTEN

ZIELGRUPPE
- Für alle Mitarbeitenden & Führungskräfte

WAS PASSIERT
- Reflexion individueller Fragestellungen oder aktuellen beruflichen Herausforderungen im vertraulichen Gespräch
- Entwicklung neuer Perspektiven und konkreter Lösungswege
- Unterstützung bei Konflikten, Veränderungen und Entscheidungen

WICHTIG ZU WISSEN!
Coaching ersetzt keine psychologische oder medizinische Behandlung. Im Coaching stehen berufliche Fragestellungen sowie persönliche Themen mit Bezug zum Arbeitsalltag im Mittelpunkt. Der Veränderungswunsch muss vom Klienten ausgehen – nicht von der Führungskraft.

NUTZEN
- Gestärktes Selbstvertrauen, Eigenverantwortung und Resilienz (innere Widerstandskraft)
- Herausforderungen souveräner bewältigen
- Verbesserte Zusammenarbeit und Kommunikation

TERMINE
Viele Herausforderungen lassen sich nicht in einem einzigen Gespräch lösen. Deshalb besteht Coaching meist aus mehreren (i.d.R. 2 - 5) Terminen, in denen konkrete Situationen aus dem Arbeitsalltag reflektiert und individuelle Lösungen Schritt für Schritt entwickelt werden. Nach dem kostenlosen Erstgespräch besprechen wir das weitere Vorgehen. Die Termine werden mit Ihnen individuell vereinbart - in Präsenz oder online - und umfassen i.d.R. 90 – 120 Minuten.

KOSTEN
- Erstgespräch (45 Minuten): kostenfrei
- Coachings (Stundensatz): 150 € (intern durch die Food Academy, begrenzte Verfügbarkeit)
- ansonsten Stundensatz je nach gewähltem externem Coach



Systemischer Business Coach (WBCA)
Trainerin und Personalentwicklerin

VERENA LÖHLEIN

GERNE BERATEN WIR SIE VERTRAULICH UND FINDEN DAS PASSENDE COACHING-ANGEBOT FÜR SIE.
verena.löhlein@edeka.de // + 49 170 6328176

FOOD ACADEMY TRUCK: IHR HIGHLIGHT VOR DEM MARKT!



WEITERE WORKSHOP-THEMEN:

- Kommunikation
- Teambuilding
- Payback
- EDEKA Spirit
- Pflichtqualifizierungen

und vieles mehr

Im Mix & Match-Prinzip buchbar.

SO KÖNNTE IHRE PERFEKTE TRUCK-WOCHE AUSSEHEN!

- MO: Führungskräfteworkshop
- DI: Crashkurs Kassentrick (2 x 0,5 Tage)
- MI: D.I.S.G.-Persönlichkeitstraining
- DO: Azubi-Recruiting

44 Teilnehmende

3 Schulklassen zu Besuch

4.388,00 € Gesamtkosten



PREISE 2027

1.219,00 € Seminar oder Veranstaltung inkl. Seminarleitung der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

949,00 €
bei Leervermietung

10 % Rabatt ab 4 zusammenhängenden Buchungstagen

NOCH FRAGEN?
Wir beraten Sie gerne für alle Einsatzmöglichkeiten.
+49 9302 28 - 49173
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

Alle Infos zum Food Academy Truck

INHOUSE-TRAINING
WIR KOMMEN ZU IHNEN!

Ob Seminar aus dem Katalog oder individuelles Wunschthema – wir stimmen die Inhalte auf Ihr Team, Ihren Markt und Ihre Anforderungen ab.

FOOD ACADEMY → IHR MARKT

INDIVIDUELL
Inhalte und Schwerpunkte passend zu Ihrem Markt.

VOR ORT
Keine Anfahrt für Ihr Team.

TEAMENTWICKLUNG
Das ganze Team entwickelt sich zusammen weiter.

FLEXIBEL
Termin und Dauer nach Wunsch.

PRAXISNAH
Gelerntes dort anwenden, wo es gebraucht wird.

IHRE VORTEILE

SO EINFACH GEHTS

In drei Schritten zu Ihrem individuellen Inhouse-Training:
1. Termin wählen
2. Termin abstimmen
3. Gemeinsam durchstarten

KOSTEN

759,00 € pro Tagesseminar mit Profis der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
Bei Einsatz eines externen Profis: Preis auf Anfrage

INTERESSE?
Sprechen Sie uns an – wir stellen Ihr individuelles Inhouse-Seminar zusammen.
+49 9302 28 - 736
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

EDEKA FOOD ACADEMY

STARTER

IN DER FOOD ACADEMY STARTER BEGLEITEN WIR IHRE AZUBIS

AUF DEN ERSTEN ENTWICKLUNGSSCHRITTEN IN DER EDEKA-WELT

ONBOARDING & EINSTIEG
Orientierung, Wissen und Vernetzung für einen gelungenen Start

AUSBILDUNG
Qualifizierung unserer Azubis durch regelmäßige Workshops

WETTBEWERBE & EVENTS
Gemeinsame Erlebnisse schaffen, Leistung sichtbar machen und Erfolge feiern

BERATUNG
Ansprechpartner für Märkte, Ausbildende und Azubis rund um das Thema Ausbildung

NACHWUCHS-FÖRDERUNG
Talente entdecken & Potenziale auch nach der Ausbildung fördern

WEITERE INFOS ZUR NACHWUCHS-FÖRDERUNG
gibt es ab Seite 196

UNSERE DIENSTLEISTUNG IM ÜBERBLICK

- **BASISPAKET:**
  Azubi-Workshops, AzubiGuide, Stellenausschreibungen uvm.
- **MODUL 1:**
  Vertragsmanagement für Ausbildungsverträge
- **MODUL 2:**
  Bewerbermanagement für Ausbildungsbewerbungen

WEITERE INFOS ZU DIENSTLEISTUNGEN FINDEN SIE IM INTRANET UNTER:
EDEKA Home › Personal › Food Academy › Ausbildung EH

NOCH FRAGEN?
NST_Ausbildung@edeka.de

Einblicke in die Workshops und AzubiStarter Day finden Sie hier!

EDEKA FOOD ACADEMY

RECRUITING

IHR PARTNER FÜR ERFOLGREICHE PERSONALGEWINNUNG



ALLE ANGEBOTE FINDEN SIE IM INTRANET UNTER:
EDEKA Home › Personal › Food Academy › Recruiting

NOCH FRAGEN?
Heinz-Peter Sorge
heinz-peter.sorge@edeka.de
+ 49 9302 28 - 99331
+ 49 151 65682093

KENNEN SIE SCHON UNSEREN KARRIERE-MATCHER?

Unser Seminarangebot ist umfangreich – mit dem EDEKA Karriere-Matcher finden Ihre Mitarbeitenden spielerisch das passende Fort- oder Weiterbildungsangebot für den eigenen Verantwortungsbereich. Einfach Region, Funktion und Interessen eingeben, ein paar kurze Fragen beantworten – und schon erhalten Sie eine Übersicht mit dem persönlichen Perfect Match an Seminaren.

IT'S A MATCH!

Mit dem Karriere-Matcher die passende **Fort- oder Weiterbildung** bei EDEKA finden.



LERNEN SIE, WO ES IHNEN PASST

MEHR ALS UNTERWEISUNGEN!

24/7
VERFÜGBAR
Wissen rund um die Uhr

100+
LERNANGEBOTE
Praxiswissen für den Marktalltag

0€
ZUSATZKOSTEN
Unabhängig von der Anzahl der User

MEHR WISSEN. MEHR KÖNNEN.

Beispiele aus EDEKA next:

- Die E-POS Kasse
- Obst und Gemüse – Ware richtig lagern und pflegen
- Grundwissen Inventurdifferenz
- Mein erster Tag mit NEMO

Jetzt entdecken! QR-Code scannen und starten.



SIE HABEN NOCH KEINEN ZUGANG ZU EDEKA NEXT? ODER MÖCHTEN SIE DIE EDEKA NEXT FÜR SICH UND IHRE MITARBEITENDEN NEU ENTDECKEN?

Sprechen Sie uns an.
Team Digitales Lernen | next-nst@edeka.de | + 49 9302 28 - 89020

YOUNG TALE AWARD

MACH DICH BEREIT FÜR DEN
EDEKA YOUNG TALENT AWARD

HOL DIR DAS DING!

Mach dich bereit für den **EDEKA Young Talent Award 2027!**

Save the Date für die Onlinerunden:
Runde 1: 18. – 28. Januar 2027
Runde 2: 15. – 25. Februar 2027
Runde 3: 08. – 18. März 2027

Spannende Challenges, kreative Aufgaben und jede Menge Action warten auf dich. Zeig, was in dir steckt, stelle dein Wissen unter Beweis und vernetze dich mit Azubis und dual Studierenden aus dem gesamten EDEKA-Verbund.

Dein Ziel: das große Finale in Göttingen auf der EDEKA-Jahrestagung!

1. Platz: 1.000 € Reisegutschein + 500 € Taschengeld **2. Platz:** 750 € Reisegutschein + 250 € Taschengeld **3. Platz:** 500 € Reisegutschein

Bist du dabei? Dann sichere dir deine Chance auf ein unvergessliches Erlebnis, neue Kontakte und starke Gewinne.

awards.edeka

EDEKA VERBAND GEN-E AWARD

Gen-E – deine Idee, dein Award

Du hast das Zeug, mit innovativen Ideen EDEKA noch weiter nach vorne zu bringen? Du hast die Power, deinem Projekt auch wirklich Leben einzuhauchen? Und du hast das Engagement, die Motivation und den Spirit, etwas verändern zu wollen?

Auf dich wartet nicht nur die Teilnahme an unserer eindrucksvollen EDEKA Jahrestagung und der Preisverleihung auf der großen Bühne. Auf dich warten auch bis zu 5.000,00 € Preisgeld und mit Sicherheit viele Chancen, schon jetzt deinen Karriere-Turbo zu zünden.

Bist du bereit für deinen großen Auftritt?

awards.edeka

KAPITEL 2



ENTWICKLUNG DER PERSÖNLICHEN UND SOZIALEN KOMPETENZ

Resilienz	28-33
Selbstführung & Kommunikation	35-39

AI



PRAXISNAHE UNTER-
STÜTZUNG FÜR MEHR
GELASSENHEIT UND
INNERE STÄRKE
IM ARBEITSALLTAG.

RESILIENZ

STÄRKUNG DER INNEREN WIDERSTANDSKRAFT

Resilienz 1 -
Einführung in Achtsamkeit und innere Stärke 30

NEU Resilienz 2 -
Innere Stärke vertiefen
mit dem persönlichen Persolog® Resilienz-Profil 31

NEU Resilienz 3 -
Stresskompetenz entwickeln
mit dem persönlichen Persolog® Stress-Modell 32

NEU Resilienz 4 -
Stark für andere sein:
Mental wirksam unterstützen und begleiten 33



2

RESILIENZ 1 – EINFÜHRUNG IN ACHTSAMKEIT UND INNERE STÄRKE

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes, die erste Impulse zu Achtsamkeit und Selbstreflexion erhalten und ihre persönliche Widerstandskraft stärken möchten

WAS PASSIERT
- Grundlagen von Resilienz und Achtsamkeit kennenlernen
- Praktische Übungen zu persönlichen Stärken, Werten, Antreibern und Verhaltensmustern
- Ansätze für mentale Stärke und den Umgang mit Gedankenspiralen
- Reflexionsübungen für mehr Selbstverständnis und Eigenverantwortung

WAS BRINGTS
- Ein erstes Verständnis für die eigenen Stärken und Entwicklungspotenziale
- Mehr Gelassenheit und Flexibilität im Umgang mit Veränderungen
- Mehr innere Stärke, Selbstvertrauen und Selbstsicherheit
- Eine bewusste und wertschätzende Zusammenarbeit mit anderen im Markt

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
25.02.2027 Ort: Hirschaid
17.03.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

RESILIENZ 2 – INNERE STÄRKE VERTIEFEN

NEU

MIT DEM PERSÖNLICHEN PERSOLOG® RESILIENZ-PROFIL

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes, die ihre Resilienz gezielt weiterentwickeln und ihre persönlichen Ressourcen im Berufsalltag bewusster nutzen möchten

WAS PASSIERT
- Erstellung des persönlichen persolog® Resilienz-Profils
- Reflexion der eigenen Stärken und Entwicklungsfelder
- Kennenlernen der 10 Resilienzfaktoren mit praktischen Übungen für mehr innere Stärke und Gelassenheit im Alltag
- Entwicklung individueller Ansätze zur Stärkung der eigenen Resilienz

WAS BRINGTS
- Die eigene Belastbarkeit besser verstehen und stärken
- Herausforderungen und Veränderungen souveräner meistern
- Den Glauben an die eigene Wirksamkeit stärken und eigene Ressourcen bewusster nutzen
- Mehr Zufriedenheit, Stabilität und Selbstvertrauen im Berufsalltag entwickeln

SEMINARLEITUNG
Verena Löhlein - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

Hinweis: Vorheriger Besuch des Seminars „Resilienz 1“ wird empfohlen.

TERMINE
21.04.2027 Ort: Würzburg
23.06.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

RESILIENZ 3 – STRESSKOMPETENZ ENTWICKELN

NEU

MIT DEM PERSÖNLICHEN PERSOLOG® STRESS-MODELL

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes, die ihren Umgang mit Stress verbessern und ihre persönliche Belastbarkeit im Arbeitsalltag stärken möchten

WAS PASSIERT
- Einführung in das persönliche persolog® Stress-Modell
- Analyse der persönlichen Stressmuster, Stressverstärker und Energiequellen
- Reflexion typischer Verhaltensweisen in belastenden Situationen
- Praxisnahe Strategien für einen bewussten und gesunden Umgang mit Stress

WAS BRINGTS
- Besseres Verständnis dafür, wie Stress entsteht und welche Faktoren den Umgang damit beeinflussen
- Frühzeitiges Erkennen persönlicher Stressmuster und Belastungssignale
- Mehr Selbststeuerung und Handlungssicherheit in herausfordernden Situationen
- Individuelle Strategien für mehr Balance, Leistungsfähigkeit und Wohlbefinden

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

Hinweis: Vorheriger Besuch der Seminare „Resilienz 1“ und „Resilienz 2“ wird empfohlen.

TERMINE
20.07.2027 Ort: Würzburg
09.09.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

RESILIENZ 4 – STARK FÜR ANDERE SEIN

NEU

MENTAL WIRKSAM UNTERSTÜTZEN UND BEGLEITEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende und Führungskräfte, die Kolleginnen und Kollegen in belastenden Situationen sicher begleiten möchten

WAS PASSIERT
- Wie erkenne ich Warnsignale psychischer Belastungen
- Gesprächstraining und Leitfaden erarbeiten
- Methoden für aktives Zuhören und wertschätzende Kommunikation anwenden
- Konkrete Praxisfälle bearbeiten und geeignete Unterstützungswege kennenlernen

WAS BRINGTS
- Vertrauenspersonen erkennen Belastungen früher
- Mehr Sicherheit in herausfordernden Gesprächen
- Mitarbeitende erhalten schneller passende Unterstützung
- Stärkung von Gesundheit, Motivation und Zusammenarbeit im Team

SEMINARLEITUNG
Steffen Gill-Held – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

Hinweis: Vorheriger Besuch der Seminare „Resilienz 1“, „Resilienz 2“ und „Resilienz 3“ wird empfohlen.

TERMINE
13.10.2027 Ort: Hirschaid
02.11.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

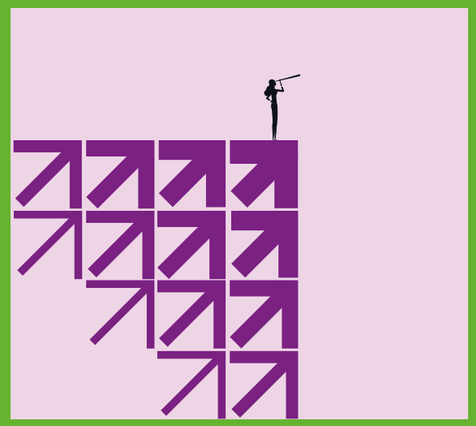
SELBSTFÜHRUNG & KOMMUNIKATION

NEU Ich und der Kunde – eine Erfolgsgeschichte 36

Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser 37

Sich selbst und andere verstehen 38

Kommunikation, die wirkt 39



2

EINSTEIGER

ICH & DER KUNDE – EINE ERFOLGSGESCHICHTE

NEU

KUNDENORIENTIERUNG IN JEDER SITUATION NEU GELEBT

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende des Marktes, die ihre Kommunikations- und Verhaltenskompetenz im direkten Kundenkontakt stärken möchten

WAS PASSIERT
- Mit konkreten Übungen für SB-Bereich, Bedienung und Kasse
- Tipps für den Umgang mit Kundinnen und Kunden
- Auftritt und Wirkung aktiv im Kundenkontakt
- Gesprächsführung mit Kundinnen und Kunden
- Transfersicherung im Online-Follow-up

WAS BRINGTS
- Bedeutung der Kundschaft für das Unternehmen verstehen
- Besserer Auftritt im direkten Kundenkontakt
- Verbale und nonverbale Kommunikation stärken
- Mit herausfordernden Kundensituationen umgehen können

SEMINARLEITUNG
EDEKA Bildungswesen Hamburg

KURSDAUER
1 Tag + 120 Minuten Online-Follow-up

KOSTEN
139,00 €

TERMINE

03.02.2027		Ort: Chemnitz
19.03.2027 // 10-12 Uhr	Follow-up	Ort: online
22.09.2027		Ort: Würzburg
29.10.2027 // 10-12 Uhr	Follow-up	Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

EINSTEIGER

AUCH FÜR AZUBIS

MEHR SELBSTORGANISATION, WENIGER ZEITFRESSER

MEHR MOTIVATION DURCH GUTE ORGANISATION

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden und Führungskräfte, die ihre Selbstorganisation optimieren möchten

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

WAS BRINGTS
- Den eigenen Arbeitsstil analysieren und verbessern
- Methoden und Strategien der Selbstorganisation kennenlernen
- Konsequent Prioritäten setzen
- Störfaktoren erkennen und wirksam damit umgehen
- Die verfügbare Zeit effizienter nutzen

SEMINARLEITUNG
EDEKA Bildungswesen Hamburg

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE

22.04.2027	Ort: Chemnitz
23.09.2027	Ort: Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

SICH SELBST UND ANDERE VERSTEHEN

DAS PERSOLOG® D.I.S.G. PERSÖNLICHKEITS-PROFIL

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes ohne Personalverantwortung

WAS PASSIERT
- Analyse der eigenen Persönlichkeit anhand des persolog® D.I.S.G.-Modells
- Kennenlernen der vier Verhaltensdimensionen und ihrer Bedeutung für die Zusammenarbeit
- Reflexion von Selbstbild, Fremdbild sowie persönlichen Stärken und Entwicklungsfeldern
- Transfer in die Praxis anhand von Beispielen aus dem Team- und Marktalltag

WAS BRINGTS
- Ein tieferes Verständnis der eigenen Persönlichkeit und Verhaltensweisen
- Ansätze, die eigenen Stärken gezielt einzusetzen und Potenziale weiterzuentwickeln
- Eine effektivere Zusammenarbeit durch den bewussten Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Mehr Sicherheit und Erfolg in der Kommunikation im Team sowie mit Kundinnen und Kunden

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz – Zertifizierte persolog® Persönlichkeits-Trainerin der Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €
169,00 € im Food Academy Truck

Hinweis: Du bist Führungskraft und interessiert an deinem persönlichen D.I.S.G.-Profil?
Siehe Seminar "Menschen verstehen und führen" auf Seite 157.

TERMINE
22.02.2027	Ort: Food Academy Truck - in Hammelburg
07.04.2027	Ort: Hirschaid
07.09.2027	Ort: Chemnitz
26.10.2027	Ort: Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

KOMMUNIKATION, DIE WIRKT

KLAR DENKEN, VERSTÄNDLICH KOMMUNIZIEREN, NACHHALTIG WIRKEN.

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes, die sich intensiv mit der eigenen und der Umgebungskommunikation beschäftigen möchten

WAS PASSIERT
- Abrufen von Wissen unter Stress
- Einführung in das K7 Stufenmodell
- Gesprächstechniken bei Kritik, Vorwürfen oder Verweigerung
- Besprechung und Einordnung von Fallbeispielen
- Zielgerichtete Kommunikationsstrategien
- Anwendung des K7 Motivations- und Bedürfnismodells

WAS BRINGTS
- Eigene Stressoren und sensible Punkte erkennen
- Menschen und deren Motive verstehen
- Die eigene innere Haltung reflektieren
- Kommunikationstechniken erweitern
- Aufbau eines persönlichen Methodenkoffers
- Auch in anspruchsvollen Situationen souverän und rational handeln

SEMINARLEITUNG
Mario Kühnlein – Trainer Kompetenz 7

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
269,00 €

TERMINE
19.04. - 20.04.2027	Ort: Chemnitz
07.06. - 08.06.2027	Ort: Würzburg
04.10. - 05.10.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

KAPITEL 3



ENTWICKLUNG DER FACHLICHEN KOMPETENZ IM EINZELHANDEL

Sortimentsbereich Bedientheke	42- 83
Sortimentsbereich Obst und Gemüse	84-93
Sortimentsbereich Getränke	95-99
Sortimentsbereich Backwaren	101-105
Kasse	107-111
Weitere Sortimentsbereiche	113-117

SORTIMENTSBEREICH BEDIENTHEKE

ONBOARDING

Onboarding - bereit zum Durchstarten an der Theke 44
Onboarding - Neu als Abteilungsleitende bei EDEKA 45
Grundlagen - kurz und knackig online 46-47
Heimspielserie - Weiterbildung in Teilzeit 48-49

FLEISCH

Fleisch mit Profil 50
Food Academy Fresh - Grillschule 51-56
Bratenschule - „Mehr weiß nur Oma!“ 57
Marktküche und Imbiss 58
Schnitt für Schnitt zum Profi 59
Meat Masterclass - „Von Profis für Profis“ 60

WURST

Feine Wurst und Schinken aus aller Welt 61
Werde Food Stylist (m/w/d) auf Platten und Fingern 62
Voll auf die Wurst 63

KÄSE

Eine kulinarische Reise mit Käse 64
Fromage Voyage - unterwegs auf Käse-Kurs 65
Frischemanager (m/w/d) Käse 66-67
Käsegenuss im Jahreskarussell 68
Käse - Masterclass „High End für Profis“ 69

FISCH

Rock die Küche mit Fisch 70
Fisch hautnah - Ihre Genussreise nach Bremerhaven 71
Frischemanager (m/w/d) Fisch 72-73

FÜHRUNG & MANAGEMENT

Führungstraining Theke 1 74
Führungstraining Theke 2 75
NEU Führungstraining Theke 3 76
Als Ausbilder am Ball bleiben 77
Projekte fest im Griff 78
NEU Frischetheke verstehen 79

AUS- UND WEITERBILDUNG

Onboarding für Marktazubis - „Es ist Thekenzeit“ 80
Hands on Meat 81
Im Handwerk wird gelernt 83



3

FRESH

ONBOARDING – BEREIT ZUM DURCHSTARTEN AN DER THEKE

ZIELGRUPPE
- Alle neuen Mitarbeitenden an der Theke (gleich zum Start)
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende aus dem Markt, die als Thekenspringer qualifiziert werden sollen

WAS PASSIERT
- EDEKA SPIRIT: Aus welchem Grund ist es besonders, bei EDEKA zu arbeiten und wie liebt man eigentlich Lebensmittel?
- HANDWERKSZEUG für die Theke rund um HACCP, Unfallverhütung, Umgang mit unseren Werkzeugen und Technik (z.B. Waage)
- GRUNDLAGEN zu Warenwissen, Umgang, Lagerung & Pflege, Frischemerkmalen, Verpackung und Verkauf unserer Warengruppen Fleisch, Wurst, Käse & Fisch

WAS BRINGTS
- Einführung in die Arbeit hinter der Theke ohne Druck und Stress
- Erlernen der wichtigsten „Spielregeln“ unserer Arbeit, um einfache Fehler von Beginn an zu vermeiden
- Mehr Sicherheit und Selbstvertrauen an die neuen Aufgaben für einen erfolgreichen Start
- Gut vorbereitet und sicher in den Arbeitsalltag im Markt starten und das bestehende Team entlasten können

SEMINARLEITUNG
Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer & Team Fresh

KURSDAUER
4 Tage + Blended Learning

KOSTEN
499,00 €

TERMINE

Ort: Chemnitz	Ort: Hirschaid
04.01. - 07.01.2027	01.02. - 04.02.2027
10.05. - 13.05.2027	01.03. - 04.03.2027
02.08. - 05.08.2027	05.04. - 08.04.2027
01.11. - 04.11.2027	07.06. - 10.06.2027
	05.07. - 08.07.2027
	06.09. - 09.09.2027
	04.10. - 07.10.2027
	06.12. - 09.12.2027

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

ONBOARDING – NEU ALS ABTEILUNGSLEITENDE BEI EDEKA

ZIELGRUPPE
- Neu eingestellte Abteilungsleitungen
- Abteilungsleitungen, die mehr EDEKA-Struktur brauchen können
- Nachwuchskräfte bei ihrer Entwicklung zur Abteilungsleitung

WAS PASSIERT
- EDEKA SPIRIT: Aus welchem Grund ist es besonders, bei EDEKA zu arbeiten und wie ist unsere Führungs-Fehler und Kommunikationskultur
- HACCP UND UNFALLVERHÜTUNG und wie schulen Sie Ihre Mitarbeiter
- BETRIEBSWIRTSCHAFT für Ihre Theke, Orientierung in Lunar, Ihre Hauptkennzahlen und wie Sie sie beeinflusst
- PRODUKTION & QS – Unsere Leitplanken für Qualität
- ORIENTIERUNG IN SYSTEMEN der EDEKA – Was finden Sie und wo? Was bestellen Sie und wo? Was benötigen Sie und wofür?
- UNTERSTÜTZUNG BEKOMMEN Zusammenarbeit mit unseren Fachberatenden und POS-Trainern
- Einblick in weitere Unterstützungsmöglichkeiten des Großhandels

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit und Effizienz bei der Arbeit „hinten“
- Hilfe zur Selbsthilfe
- Die Systeme der EDEKA schnell und hilfreich einsetzen können

SEMINARLEITUNG
Knut Nürnberger, Thomas Hähnel & - Food Academy Fresh, Gast-Expertinnen und -experten aus Fachabteilung

KURSDAUER
4 Tage

KOSTEN
799,00 € (kleinere Lerngruppe mit maximal 10 Personen)

TERMINE

Ort: Chemnitz	Ort: Hirschaid
14.06. - 17.06.2027	01.03. - 04.03.2027
01.11. - 04.11.2027	13.09. - 16.09.2027

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

GRUNDLAGEN – KURZ UND KNACKIG ONLINE

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende oder Führungskräfte an der Frischetheke, die mehr mit Zahlen arbeiten wollen/sollen oder Führungsaufgaben übernehmen.
- Modul Verkauf: Schritt 2 der „Lernreise für Quereinsteigende“
- Neu-/Wiedereinsteigende oder „alte Hasen“

WAS PASSIERT

VERKAUF AUCH FÜR AZUBIS

- Verkaufsfördernde Sprache und "Körpersprecher"
- Grundlegende Verkaufstechniken
- Ist verkaufen ein Service oder eine Zumutung
- Was Kundinnen und Kunden wollen...

BETRIEBSWIRTSCHAFT AUCH FÜR AZUBIS

- Keine Angst vor Zahlen und Zahlen verstehen
- Mit Zahlen arbeiten und sie beeinflussen können
- Grundlagen der Kalkulation
- Umsatz, Spanne, Ertrag, Inventur, Abschriften – was ist das und wie hängt das zusammen?

FÜHRUNG

- Was ist Führen eigentlich?
- „Spielertrainer“ – Säulen erfolgreicher Führungsarbeit
- Führungsaufgaben kennen und können
- Woher soll ich eigentlich die Zeit nehmen?

KI - ERSTE SCHRITTE AUCH FÜR AZUBIS

- KI einfach erklärt
- Stolperfallen und Hürden
- Praktischer Nutzen für Ihre Arbeit an der Theke
- Erste praktische Übungen, Tipps & Tricks anhand von ChatGPT kennen lernen

WAS BRINGTS

- Das „kleine Einmaleins“ eines Themas besser beherrschen
- Tipps und Tricks zum sofort umsetzen, vielleicht sogar am selben Tag?!
- Impulse und „Startschuss“ zur eigenen Weiterentwicklung
- Grundlage für weitere Seminare und Kompetenzentwicklung

SEMINARLEITUNG

Marco Hauenschild, Matthias Kellner & Franz Posley – Food Academy Fresh

KURSDAUER

1/2 Tag

KOSTEN

99,00 €

Hinweis: Auch online sind alle Seminare auf Mitarbeit ausgelegt. Dafür benötigt jeder Teilnehmende einen eigenen Computer und mindestens ein Mikrofon.

TERMINE

VERKAUF

17.03.2027 Ort: online
01.06.2027 Ort: online
21.09.2027 Ort: online

BETRIEBSWIRTSCHAFT

13.04.2027 Ort: online
07.07.2027 Ort: online
09.11.2027 Ort: online

FÜHRUNG

26.01.2027 Ort: online
11.05.2027 Ort: online
13.10.2027 Ort: online

KI - ERSTE SCHRITTE

09.02.2027 Ort: online
13.07.2027 Ort: online
23.11.2027 Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

HEIMSPIELSERIE - WEITERBILDUNG IN TEILZEIT

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende an den Frischetheken in Teilzeit
- Mitarbeitende an den Frischetheken, die lieber mehr kurze Impulse wollen, anstatt eines Seminares im Block

INHALT

MODUL 1: FLEISCH 1
- Fleischteile der Schlachttiere und ihre Verwendung
- Warenbezogene Fragen und Verkaufshinweise

MODUL 2: KÄSE 1
- Käsegruppen kennen und richtig handhaben
- Käse schneiden und verpacken

MODUL 3: WURST 1
- Grundlagen der Wurstherstellung, -gruppen und -sorten
- Schneiden, Verpacken & Basics des Verkaufsgespräches

MODUL 4: KÄSE 2
- Hochwertige Käse aus aller Welt (Siegel)
- Food Pairing & Sensorik
- Geschmacks-Sinnestypen

MODUL 5: WURST 2
- Spezialitäten Rohwurst und Schinken (mit Verkostung)
- Gesetzliche Bestimmungen (Siegel)

MODUL 6: FISCH 1
- Fisch unterscheiden und Frischemerkmale
- Was ist zu tun an der Theke (Früh- u. Spätschicht)

MODUL 7: FLEISCH 2
- Verkaufsaktive Warenpräsentation – Thekengestaltung
- Ziele der Fleischveredelung

MODUL 8: KÄSE 3
- Einfache Käsespezialitäten selbst herstellen
- Aktivitätenplan: Möglichkeiten, die Umsätze zu steigern

MODUL 9: WURST 3
- Hochwertige Wurst- und Schinkenspezialitäten kennen
- Verkaufsfördernde Präsentation & Saisongeschäft

MODUL 10: FLEISCH 3
- Reifeverfahren & Steakkunde
- Ausländische Fleischprogramme /-Marken

WAS PASSIERT

- Seminare auf „Fresh-Niveau“ an halben Tagen
- Alle Module sind maximal praxis- und erlebnisorientiert, zeitlich angepasst
- Sie wählen 4 Module aus und Ihr Mitarbeitender erhält somit ein volles „Fresh-Seminar“

WAS BRINGTS

- Mitarbeitenden in Teilzeit wird Entwicklung vollständig ermöglicht
- Maximale Individualität durch freie Kombination der Module
- Weiterbildung wird durch Wiederholung und Streuung aufs Kalenderjahr konstanter

SEMINARLEITUNG

Team Fresh - Food Academy

KURSDAUER

Jeweils 1/2 Tage von 09-13 Uhr

KOSTEN

399,00 €

Nennen Sie bei der Anmeldung Ihren Standort und Ihre 4 Wunschmodule. z.B. Hirschaid 1, 4, 7, 10

TERMINE

Modul 1		Modul 6	
01.03.2027	Ort: Chemnitz	30.08.2027	Ort: Chemnitz
25.01.2027	Ort: Hirschaid	19.07.2027	Ort: Hirschaid
Modul 2		Modul 7	
08.03.2027	Ort: Chemnitz	29.09.2027	Ort: Chemnitz
15.02.2027	Ort: Hirschaid	13.09.2027	Ort: Hirschaid
Modul 3		Modul 8	
05.04.2027	Ort: Chemnitz	30.09.2027	Ort: Chemnitz
22.02.2027	Ort: Hirschaid	27.09.2027	Ort: Hirschaid
Modul 4		Modul 9	
27.05.2027	Ort: Chemnitz	25.10.2027	Ort: Chemnitz
12.04.2027	Ort: Hirschaid	18.10.2027	Ort: Hirschaid
Modul 5		Modul 10	
07.07.2027	Ort: Chemnitz	18.11.2027	Ort: Chemnitz
19.04.2027	Ort: Hirschaid	02.11.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

AUCH FÜR AZUBIS

FRESH

FLEISCH MIT PROFIL

FLEISCH MODERN VERKAUFEN

ZIELGRUPPE
- Neue Mitarbeitende an der Frischetheke
- Erfahrene Mitarbeitende zum Auffrischen des Verkaufswissens rund um Fleisch
- Schritt 3 der „Lernreise für Quereinsteigende“
- Auszubildende aus Theke oder Markt, die ihr Wissen vertiefen sollen/wollen

WAS PASSIERT
- Haltungsstufen kennen, erleben, verkaufen
- Fleisch: Arten und Zuschnitte kennen und erkennen, Verkaufsargumente bekommen
- Grundlagen zu Umgang, Lagerung, Frischemerkmalen festigen
- Fleisch professionell schneiden und Grundlagen der Spezialitätenherstellung üben
- Fleisch in der Küche: Moderne und klassische Garmethoden erleben, riechen und schmecken

WAS BRINGTS
- Verkaufsargumente für unterschiedliche Qualitätsstufen von Fleisch haben und einsetzen
- Sicherheit im eigenen Umgang mit Fleisch verbessern und professionalisieren
- Den Kunden passend beraten und mit Extratipps überraschen

SEMINARLEITUNG
Thomas Hähnel, Marina Hoppestock, Knut Nürnberger & Sandy Schürer - Food Academy Fresh

KURSDAUER
2 Tage + Blended Learning

KOSTEN
299,00 €

FRESH

FOOD ACADEMY FRESH GRILLSCHULE

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden an der Frischetheke für mehr Verkaufskompetenz
- Führungskräfte der Theke, für Impulse zum „modernen Grillen“

WAS PASSIERT
- Viel Praxis rund um Grill und Grillgut
- Herstellung der Grillspezialitäten und Beilagen
- Viel Erlebnis mit allen Sinnen
- Einsatz verschiedener Grills und Grilltechniken
- Entwicklung vom Grillen zum „Draußen Kochen“ als Trend verstehen

WAS BRINGTS
- Mitarbeitende kommen mit „Grillern“ auf Augenhöhe
- Mehr Beratungskompetenz, mehr Verkauf hochwertiger Produkte
- Impulse für das gesamte Grillsortiment oder Sonderaktionen
- Moderne Angebote und Tipps an die Kundschaft bringen

SEMINARLEITUNG
Knut Nürnberger, Jens Bauernfeind & Team Food Academy Fresh

ALLE SEMINARE ZU DIESEM THEMA FINDEN SIE AUF DEN NÄCHSTEN SEITEN!

TERMINE

Ort: Chemnitz	Ort: Hirschaid
17.03.- 18.03.2027	10.02. - 11.02.2027
02.06. - 03.06.2027	11.05. - 12.05.2027
20.09. - 21.09.2027	26.07. - 27.07.2027
22.11. - 23.11.2027	08.11. - 09.11.2027

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

GRILLEN BASIS-KURS – DEIN ERSTER SCHRITT ZUM GRILLKÖNIG (M/W/D)

INHALT

- Den Garprozess Grillen verstehen lernen
- Unterschiedliche Grilltechniken und Grills ausprobieren
- Typische Anfängerfehler kennen und vermeiden lernen
- Tipps und Tricks rund um den Grill
- Wir grillen und schmecken zum Beispiel:
  Fingerfood, Vorspeisen, Hauptgerichte, Das „perfekte“ Steak, Desserts
- Kreation eigener Gerichte
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

19.04.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

LOW & SLOW – MEISTERKURS FÜR ECHTE BBQ-KLASSIKER

INHALT

- Die BBQ-Basics: Garen bei niedriger Temperatur – warum „low & slow“ der Schlüssel ist
- Klassiker vom Smoker & Grill: Pulled Pork, Brisket, Spareribs & mehr
- Rubs, Mops & Marinaden – so entstehen Geschmack und Saftigkeit
- Der richtige Umgang mit Smoker, Kugelgrill & Co – Technik trifft Gefühl
- Holz, Rauch & Geduld – Aromen gezielt steuern und Unterschiede schmecken

KURSDAUER

2 Tage

KOSTEN

299,00 €

TERMINE

19.05. - 20.05.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

MIT FEUER UND FLAMME ZUM EXPERTENTUM – 100 % STEAK

INHALT

- Unterschiedlichste Grilltechniken können ausprobiert werden
- Vom Jungbullen, über die Färse bis zum argentinischen Grainfeed Angus Rind
- Wir grillen und schmecken unterschiedlichste Vergleiche
- verschiedene Salzungs- und Würzungsarten
- Mehrere Cuts kennen lernen, zubereiten und schmecken
  z.B. Steak “Caveman-Style”, Hanging Tender, Skirt Steak
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

28.06.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

GRILLSCHULE – LEICHTES UND GESUNDES LECKER GRILLEN

INHALT

- Grilltechniken und Utensilien als Hilfsmittel kennenlernen und ausprobieren
- Geflügel, Käse, Fisch, Gemüse – Grillen ist Vielfalt!
- Geschmacksvergleiche verschiedener Grilltechniken
- Neue Ideen für alternative Produkte auf dem Grill zu T-Bone Steak und Kamm
- Endlich wissen, was man den Partnern der Fleisch-Liebhaber anbieten kann
- Pfiffige Beilagen, schnell gemacht
- Grillen, Schmecken, Erleben, Verkaufen
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

31.05.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

GRÜNER GLUTGENUSS DER VEGGIE – GRILLTAG

INHALT

- Gemüse kreativ grillen – von Aubergine bis Zucchini mit Biss und Aroma
- Halloumi, Tofu & Co – pflanzliche Alternativen gekonnt inszenieren
- Würzen, marinieren, glasieren – so entsteht Geschmack ohne Fleisch
- Veggie-Spieße, gefülltes Gemüse & Burger-Variationen vom Rost
- Pfiffige Beilagen: Kräuteröle, Dips, Grillbrote und Salate neu gedacht
- Geschmacksvergleich: Veggie pur oder raffiniert kombiniert?
- Grillen, Probieren, Überraschen, Überzeugen
- Transfer: „Wie begeistere ich auch Fleischfans für die grüne Vielfalt am Grill?“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

ZUM SEMINARVIDEO

TERMINE

01.06.2027 Ort: Hirschaid

FRESH

STREETFOOD VOM ROST – ASIA BBQ FÜR GENIESSER

INHALT

- Typische Aromen und Zutaten der asiatischen Küche entdecken
- Marinieren mit Soja, Sesam, Ingwer, Limette & Co – so kommt Asien auf den Grill
- Satay, Yakitori, Bulgogi & Bao – fernöstliche Klassiker in der Grillversion
- Kleine Spieße, große Wirkung – Streetfood-Style zum Probieren und Nachmachen
- Saucen, Dips & Beilagen: Von Erdnuss bis Chili-Koriander
- Gemüse & Tofu asiatisch grillen – kreativ, würzig, überraschend
- Grillen, Kombinieren, Staunen, Genießen
- Transfer: „Wie bringe ich asiatische Vielfalt an meine Theke – auch ohne Wok?“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

30.06.2027 Ort: Hirschaid

LA GRIGLIATA – ITALIENISCHES GRILL-VERGNÜGEN

INHALT

- Mediterrane Zutaten und Gewürze entdecken – von Rosmarin bis Zitronenzeste
- Fleisch, Fisch, Gemüse – italienisch grillen mit Raffinesse
- Klassiker vom Rost: Salsiccia, Spiedini, Pollo alla griglia & Co
- Antipasti vom Grill – schnell, leicht und voller Aroma
- Beilagen wie aus der Trattoria: gegrilltes Brot, Kräuteröle, mediterrane Dips
- Genuss in italienischer Leichtigkeit – ganz ohne Schwere
- Transfer: „Wie entführe ich meine Kunden nach Bella Italia?“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

13.05.2027 Ort: Hirschaid

EL FUEGO – GRILLEN IM TEX-MEX-STYLE

INHALT

- Typische Tex-Mex-Zutaten und Gewürze kennenlernen – von Chili bis Koriander
- Rubs, Marinaden & Co: So bringen wir Feuer und Geschmack ins Fleisch
- Rind, Hähnchen, Mais & Bohnen – Klassiker vom Rost neu interpretiert
- Tacos, Fajitas, Quesadillas & Co direkt vom Grill
- Schärfe mit System – Chili-Variationen im Geschmacksvergleich
- Dips, Salsas und Beilagen: Frisch, feurig, vielfältig
- Streetfood-Feeling am Grill – Inspiration für Theke & Aktionstag
- Grillen, Würzen, Probieren, Begeistern
- Transfer: „Wie bringe ich Tex-Mex-Stimmung in meine Kundenberatung?“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

01.07.2027 Ort: Hirschaid

FRESH

WINTERGRILLEN – NUR DIE HARTEN GEHEN IN DEN GARTEN

INHALT

- Grundlagen des Wintergrillens - was ist anders als im Sommer, welche Grills und welche Grilltechniken eignen sich
- Grillgut im Winter – welche Lebensmittel eignen sich besonders für den Wintergrill
- Wir grillen und schmecken Gerichte vom Eintopf über den Hot-Dog, vom Raclette bis zum Kaiserschmarrn – es wird deftig!
- Tradition trifft Innovation: Wir bekommen Inspiration zum Weihnachtsmenü vom Grill!
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kunden?!“

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

02.12.2027 Ort: Hirschaid

AUCH FÜR AZUBIS

FRESH

BRATENSCHULE - "MEHR WEISS NUR OMA!"

ZIELGRUPPE

- Erfahrene und neue Mitarbeitende an der Frischetheke, mit wenig Koch- und damit Beratungskompetenz
- Mitarbeitende an der Theke, die ihre Verkaufskompetenz für das Bratensortiment entwickeln und Kunden neu begeistern wollen
- Auszubildende an der Theke zur Vertiefung und Ausbau der Beratungskompetenz

WAS PASSIERT

- Technisches Wissen und aktives Üben der Garmethoden Schmoren und Braten
- Entwicklung von Kompetenz rund um passende Beilagen und einfache aber professionelle Soßen
- Fokussierung auf Verkaufswissen, Beratungskompetenz und überraschende „Extratipps“
- Folgende Bräten werden zubereitet:
  Schmorstücke vom Schwein und Rind wie klassischer Schweinebraten oder Rouladen
  Krustenbraten/Schäuferla
  Königsdisziplinen wie magere Bratenstücke oder Gans, Ente, Lamm

WAS BRINGTS

- Beratungskompetenz für die Bratensaison
- Hochwertiges Fleisch hochwertig verkaufen können
- Mit Extratipps und Rundum Beratung das Kundenerlebnis steigern

SEMINARLEITUNG

Jens Bauernfeind & Team Food Academy Fresh

KURSDAUER

2 Tage + Blended Learning

KOSTEN

299,00 € zzgl. Übernachtung

TERMINE

27.09. - 28.09.2027 Ort: Chemnitz
11.10. - 12.10.2027 Ort: Kulmbach

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

MARKTKÜCHE UND IMBISS

MEHR ALS CURRYWURST UND LEBERKÄS´

ZIELGRUPPE
- Verantwortliche Mitarbeitende und Führungskräfte am Imbiss, in der Marktküche oder anderen gastronomischen Einrichtungen im Markt
- Mitarbeitende, die ihre Handgriffe und Abläufe optimieren wollen/sollen

WAS PASSIERT
- Definition & Basics einer Imbiss-Küche
- 1x1 der Imbiss-Gerichte
- Re-Use aus der Frischetheke
- Wichtiges zur Einhaltung HACCP und GMP
- Potential der Arbeitsgeräte voll ausschöpfen (z.B. Kombi-Dämpfer)
- Analyse von marktspezifischem Angebot im Markt
- Modernes, frisches und zeitgemäßes Angebot in IHREM Imbiss
- Personaleinsatz durch Prozessoptimierung reduzieren

WAS BRINGTS
- Marktküche/Imbiss weiter professionalisieren
- Potentiale erkennen und heben können
- Mehr Effektivität und mehr Effizienz für wirtschaftlichen Erfolg in Imbiss und Marktküche

SEMINARLEITUNG
Knut Nürnberger, Jens Bauernfeind & Team Food Academy Fresh, in enger Abstimmung mit den Fachberatern Frische

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
299,00 €

TERMINE

10.03. - 11.03.2027	Ort: Hirschaid
02.06. - 03.06.2027	Ort: Hirschaid
22.09. - 23.09.2027	Ort: Chemnitz
20.10. - 21.10.2027	Ort: Hirschaid

FRESH

SCHNITT FÜR SCHNITT ZUM PROFI

„VERLUSTFREIES“ ARBEITEN MIT RIND ODER SCHWEIN

ZIELGRUPPE
- Neue an- oder ungelernte Mitarbeitende an der Fleischtheke, die hauptsächlich oder auch nur vertretungsweise im Vorbereitungsraum arbeiten
- Quereingestiegene Abteilungsleitungen, die ihre erlernten Fähigkeiten optimieren wollen

WAS PASSIERT
- Grundlegende Schnitttechniken für verschiedene Fleischarten
- Teilstücke und welche Verkaufsstücke daraus geschnitten werden können
- Fleischwertsortierung – mehr aus dem Teilstück „herausholen“
- Verarbeitung, Veredelung und Spezialitäten
- Neue und seltene Cuts kennen lernen
- Praktische Übungen mit direktem Feedback vom Profi

WAS BRINGTS
- Weiterentwicklung der handwerklichen Fertigkeiten für Nicht-Metzger
- Bessere Zuschnitte, weniger Verluste
- Neue Ideen und Impulse zu Zuschnitten, Teilstücken und Spezialitäten für Sortiment und Ertrag

SEMINARLEITUNG
Thomas Hähnel, Knut Nürnberger - Food Academy Fresh

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
299,00 €

TERMINE

Ort: Chemnitz

31.05. – 01.06.2027	Rind
18.10. - 19.10.2027	Schwein

Ort: Hirschaid

08.02. – 09.02.2027	Schwein
21.07. - 22.07.2027	Rind

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

MEAT MASTERCLASS – "VON PROFIS FÜR PROFIS"

ZIELGRUPPE
- Fleischexpertinnen und Fleischexperten unter sich
- Gerne Meisterinnen und Meister, Sommeliers und Sommelieren

WAS PASSIERT
- In 4 Modulen werden 5 Schlachttiere thematisiert
- Aktuelle Fleischtrends aufgreifen und gemeinsame Strategien zur Umsetzung im eigenen Markt entwickeln
- Wissen rund um Rassen, Klassen, Haltung, rund um Produkte aus der Premium-Kategorie
- Moderne und internationale Zuschnitte
- In der Veredelung, Reifung das nächste Level erreichen
- Austausch und gemeinsame Entwicklung auf Augenhöhe

WAS BRINGTS
- Neue Kundengruppen erreichen
- Mehr aus der Abteilung herausholen, Sortimente entwickeln
- Zum Genussbotschafter und Bindeglied zwischen Ware, Kollegschaft und Kund:innen werden
- Hochwertige Ware hochwertig präsentieren und verkaufen

SEMINARLEITUNG
Karmen Walcher, Jens Bauernfeind & Team Food Academy Fresh

KURSDAUER
4 Tage

KOSTEN
899,00 € für die komplette Serie, maximal 10 Plätze

Je nach Verfügbarkeit sind die Module auch einzeln buchbar.
Kosten pro Modul: 279,00 €

TERMINE

Modul 1	22.04.2027	Ort: Hirschaid
Modul 2	29.06.2027	Ort: Hirschaid
Modul 3	22.09.2027	Ort: Hirschaid
Modul 4	30.11.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

AUCH FÜR AZUBIS

FRESH

FEINE WURST UND SCHINKEN AUS ALLER WELT

ZIELGRUPPE
- Neue Mitarbeitende an der Frischetheke
- Erfahrene Mitarbeitende zum Auffrischen des Verkaufswissens rund um Wurst
- Schritt 4 der „Lernreise für Quereinsteigende“
- Auszubildende zur Vertiefung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz

WAS PASSIERT
- Herstellung und Geschichte der Wurst in Grundzügen
- Unterschiedliche Wurstgruppen unterscheiden, lagern, pflegen und verkaufen
- Verschiedene Schneide- und Verpackungstechniken und wie funktioniert der „EDEKA-Trick“?
- Degustation hochwertiger Salami oder Schinkenspezialitäten und Verkaufsargumente sammeln
- Wurst in Action: Wurst in Küche und Veredelung besser kennen lernen

WAS BRINGTS
- Verkaufsargumente für unterschiedliche Qualitätsstufen von Wurst haben und einsetzen
- Sicherheit im eigenen Umgang mit Wurst verbessern und professionalisieren
- Den Kunden passend beraten und mit Extratipps überraschen
- Gekonnt argumentieren und verkaufen

SEMINARLEITUNG
Marina Hoppestock, Sandy Schürer, Karmen Walcher, Gast-Expertinnen und -Experten

KURSDAUER
2 Tage + Blended Learning

KOSTEN
299,00 €

TERMINE

Ort: Chemnitz	Ort: Hirschaid
24.02. - 25.02.2027	08.03. - 09.03.2027
30.06. - 01.07.2027	21.06. - 22.06.2027
13.09. - 14.09.2027	20.09. - 21.09.2027
	10.11. - 11.11.2027

FRESH

WERDE FOOD STYLIST (M/W/D) AUF PLATTEN UND FINGERN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende an der Frischetheke, die „mehr“ aus ihren Fähigkeiten machen wollen
- Mitarbeitende im hauseigenen Catering

WAS PASSIERT
- Herstellung von effektvollen, trendigen Dekorationen mit schnellen Handgriffen
- Die passende Produktauswahl – Welche Produkte eignen sich für welche Techniken
- Reihenfolge, Präsentationsformen, genussvolle Kombinationen
- Kalkulation von Platten
- Der leckere Verkostungsteller
- Pfiffige Häppchen leicht gemacht und hochwertig präsentiert
- Trendiges Fingerfood und viel Praxis

WAS BRINGTS
- Plattenservice über den Standard hinausentwickeln und ein Geschäftsfeld erschließen
- Plattenservice effizienter gestalten und Ertrag erwirtschaften
- Modernes Catering und Fingerfood weiter professionalisieren

SEMINARLEITUNG
Karmen Walcher & Team Food Academy Fresh

KURSDAUER
2 Tage + Blended Learning

KOSTEN
299,00 €

TERMINE
Fisch & Käse
21.04. –22.04.2027 Ort: Chemnitz
24.11. – 25.11.2027 Ort: Hirschaid

Schinken & Wurst
15.09. –16.09.2027 Ort: Chemnitz
23.06. – 24.06.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

VOLL AUF DIE WURST

IDEEN, IMPULSE & INSZENIERUNG FÜR DIE THEKE

ZIELGRUPPE
- Erfahrene Verkäuferinnen und Verkäufer an der Frischetheke
- Erstverkäuferinnen oder (stellvertretende) Abteilungsleitungen mit Verantwortung für die Abteilung Wurst

WAS PASSIERT
- Sortimentsanalyse und –optimierung nach Wurstgruppen und Saisonalität
- Praktisches Schneidetraining und Präsentation im nächsten Level
- Thekenpräsentation boosten – wie bringe ich besondere Ware groß raus
- Degustation und Verkauf hochwertiger Produkte
- Internationale Schinkenarten im Vergleich
- Entwicklung eigener Thekenaktionen und saisonaler Verkaufsideen

WAS BRINGTS
- Sortiment Wurst neu beleben
- Impulse zu Sortimentsgestaltung, Präsentation, eigene Aktionen, Saisonalität
- Über Storytelling und Kompetenz Kunden emotional abholen und besser verkaufen
- Mitarbeitende „mit auf die Reise nehmen“

SEMINARLEITUNG
Sandy Schürer, Karmen Walcher, Team Food Academy Fresh & Gast-Expertinnen und -Experten

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
299,00 €

TERMINE
14.04. –15.04.2027 Ort: Chemnitz
14.06. –15.06.2027 Ort: Hirschaid
25.10. –26.10.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

AUCH FÜR AZUBIS

FRESH

EINE KULINARISCHE REISE MIT KÄSE

ZIELGRUPPE

- Neue Mitarbeitende an der Frischetheke
- Erfahrene Mitarbeitende zum Auffrischen des Verkaufswissens rund um Käse
- Schritt 5 der „Lernreise für Quereinsteigende“
- Auszubildende zur Vertiefung der Fach- und Verkaufskompetenz

WAS PASSIERT

- Wir stellen Käse selbst her und lernen so Geschichte und Wertschätzung für das Produkt
- Grundlagen zu Besonderheiten, Umgang, Pflege und Präsentation von Käsegruppen
- Käse schneiden und verpacken, Tipps und Tricks für verkaufsstarke und verlustminimierende Schnitte
- Food Pairing und was man dazu wissen sollte
- Impulse zur Veredelung und Verkaufstipps rund um Käse
- Grundlagen attraktiver Käseplatzierung in SB-Truhen

WAS BRINGTS

- Besonderheit der Produktgruppe verstehen und wertschätzen
- Sicherheit im eigenen Umgang mit Käse verbessern und professionalisieren
- Den Kunden passend beraten und mit Extratipps überraschen
- Gekonnt argumentieren und über Geschichten verkaufen

SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Marco Hauenschild - Food Academy Fresh & Käsemeister Georg Gründl

KURSDAUER

2 Tage

KOSTEN

299,00 €

TERMINE

Ort: Chemnitz	Ort: Hirschaid	Ort: Kulmbach
22.02. - 23.02.2027	27.01. - 28.01.2027	14.04. - 15.04.2027
07.06. - 08.06.2027	12.07. - 13.07.2027	
06.09. - 07.09.2027	27.10. - 28.10.2027	

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

FROMAGE VOYAGE – UNTERWEGS AUF KÄSE-KURS

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende an der Käsetheke
- Teilnehmende des Seminares „eine kulinarische Reise mit Käse“
- Mitarbeitende der Weinabteilung, die ihre Cross-Selling-Kompetenz erweitern wollen

WAS PASSIERT

- Reise zu einem Käsehersteller und Herstellung vor Ort mit allen Sinnen erleben
- Bedeutung des Handwerks für Käse erfahren und erleben
- Geschmack einordnen und sicher beraten
- Käse und Wein kombinieren und sicher empfehlen können
- Besuch eines regionalen Weingutes

WAS BRINGTS

- Intensives Erlebnis rund um die Herstellung von Käse führt zu intensiveren Verkaufsgesprächen
- Mehr Sicherheit in Zusatzverkäufen, über die Thekengrenze hinweg
- Erweiterung der Verkaufs- und Sortimentskompetenz
- Wertschätzung gegenüber Mitarbeitenden ausdrücken

SEMINARLEITUNG

Marco Hauenschild, Thomas Hähnel - Food Academy Fresh

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €

TERMINE

05.10.2027 Ort: Region Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

FRISCHEMANAGER (M/W/D) KÄSE

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende an der Käsetheke
- Verantwortliche Abteilungsleitungen zur Vertiefung
- Nachwuchskräfte zur Vorbereitung von Verantwortungsübernahme an der Käsetheke

INHALT
MODUL 1: ERWEITERTE FACH-KOMPETENZ KÄSE
- Die europäische Käsewelt hat Kultur. Einfluss von Geographie und Klima auf den Käse
- Käse verkaufen mit Geschichte
- Anekdoten rund um Land, Leute und Traditionen
- Persönlichkeitstraining: Haltung, Wertschätzung, Selbstbestimmtheit

MODUL 2: RUND UM KÄSEPFLEGE & THEKENPRÄSENTATION
- Tipps und Tricks zur Käsepflege
- Thekenpräsentation – Tipps und Tricks direkt vor Ort
- Käse affinieren und veredeln: Herstellung von Käsezubereitungen
- BWL an der Käsetheke: Grundlagen und Einflussmöglichkeiten

MODUL 3: MIT DER FOOD ACADEMY AUF REISE IN EIN HERZ DER KÄSEHERSTELLUNG (2 TAGE)
- Exkursion zu einem Käsemeister
- Wir besuchen eine Käserei: Herkunft erleben

MODUL 4: WERDE FOOD-STYLIST (M/W/D)
- Moderne Käseplatten und Garnierungen
- Fingerfood und Käsehäppchen – Käse in Action

WAS PASSIERT
- Rund um Ware, Sortiment und Gestaltung der Käseabteilung
- Vertiefung des Fachwissens Käse
- Handreichung von „Werkzeugen“ zur aktiven Gestaltung der Abteilung

WAS BRINGTS
- Erhöhung der Identifikation & Kompetenz rund um Käse
- Ausstattung mit Handwerkszeug um „Mehr“ aus der Abteilung zu machen
- Entdecken und Heben von Potentialen der Käseabteilung

SEMINARLEITUNG
Marco Hauenschild, Thomas Hähnel - Food Academy Fresh & Georg Gründl, Karmen Walcher

KURSDAUER
5 Tage inkl. Erlebnisreise + Blended Learning

KOSTEN
799,00 € inklusive Exkursion und kleine Lerngruppe mit maximal 10 Teilnehmenden, nur komplett buchbar

TERMINE
Ort: Chemnitz

Modul 1	12.04.2027
Modul 2	10.06.2027
Modul 3	30.08. - 31.08.2027
Modul 4	02.12.2027

Ort: Hirschaid

Modul 1	18.03.2027
Modul 2	10.05.2027
Modul 3	27.09. - 28.09.2027
Modul 4	29.11.2027

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

KÄSEGENUSS IM JAHRESKARUSSELL

SAISONALE SORTIMENTSGESTALTUNG

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende an der Käsetheke
- Teilnehmende des Seminares „eine kulinarische Reise mit Käse“ und/oder Frischemanager Käse, die ihre Kenntnisse weiter vertiefen möchten
- Abteilungsleitungen Käse

WAS PASSIERT
- Saisonverlauf im Käse kennenlernen
- Individuelle Aktionspläne erarbeiten, inklusive zielführenden Marketingmaßnahmen
- Beleben der Käsetheke durch saisonale Highlights und diese richtig in Szene setzen
- Herstellung saisonaler Spezialitäten als Impulse für Sortiment und Verkaufsgespräch
- Vermittlung von einfachen Bausteinen zur Entwicklung der Abteilung
- Mit Food Pairing im Trend – Beratungskompetenz weiter ausbauen

WAS BRINGTS
- Belebung der Käsetheke durch Einbau von Saisonverlauf
- Individueller Maßnahmen- und Aktionsplan
- Kundenbindung generieren
- Förderung der Motivation und Verkaufskompetenzen

SEMINARLEITUNG
Marco Hauenschild, Thomas Hähnel - Food Academy Fresh

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
229,00 €, kleinere Lerngruppe mit maximal 12 Plätzen

TERMINE
25.02.2027	Ort: Food Academy Truck – in Hammelburg
13.05.2027	Ort: Food Academy Truck – in Amberg
09.09.2027	Ort: Food Academy Truck - in Oschatz
30.11.2027	Ort: Food Academy Truck - in Gunzenhausen

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

KÄSE MASTER CLASS HIGH END FÜR PROFIS

ZIELGRUPPE
- Sommelieren und Sommeliers
- Fromelieren und Fromeliers
- Sehr erfahrene Mitarbeitende an der Käsetheke, welche am Ball bleiben möchten
- Fachtreffen für Käseliebhaberinnen und -liebhaber

WAS PASSIERT
- Käseprofis fachsimpeln – Vernetzung und Erfahrungsaustausch
- Workshops: Analysieren, Vergleichen, Beschreiben von ausgesuchten Käse und Weinen
- Feinheiten verschiedener Milcharten differenzieren und im Verkaufsgespräch gekonnt einsetzen
- Materialien und Trends im Umgang mit Käse
- Abstimmung der Käseabteilung zwischen Pre-Pack und aktiver Bedientheke

WAS BRINGTS
- Neue Impulse zur weiteren Optimierung der eigenen Abteilung
- Trends und Ideen austauschen und aufgreifen
- Mehr Verkaufskompetenz persönlich und für meine Kollegen

SEMINARLEITUNG
Marco Hauenschild, Thomas Hähnel - Food Academy Fresh & Gast-Expertinnen und -Experten

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
229,00 € maximal 12 Plätze

TERMINE
30.09.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

AUCH FÜR AZUBIS

FRESH

ROCK DIE KÜCHE MIT FISCH

ZIELGRUPPE
- Neue Mitarbeitende an der Frischetheke
- Erfahrene Mitarbeitende zum Auffrischen des Verkaufswissens rund um Fisch
- Schritt 6 der „Lernreise für Quereinsteigende“
- Auszubildende zur Vertiefung ihrer Fach- und Verkaufskompetenz

WAS PASSIERT
- Fische für ein gutes Sortiment und guten Verkauf kategorisieren können
- Fisch in der Küche intensiv kennenlernen und Berührungsängste abbauen
- Profihaft filetieren, verpacken, verkaufen
- Räucherfisch, Fischsalate, Garnelen, Austern – die Welt der Fischtheke vollständig kennenlernen
- Frische halten mit Thekenbau und Warenpflege

WAS BRINGTS
- Berührungsängste verlieren
- Vielfalt von Fisch als Lebensmittel kennen und verkaufen können
- Sicherer Umgang mit Fisch und sichere Arbeit an der Fischtheke
- Ideen fürs Beratungsgespräch, Fisch mit Genuss verkaufen

SEMINARLEITUNG
Marco Hauenschild, Knut Nürnberger - Food Academy Fresh & Jens Bauernfeind

KURSDAUER
2 Tage + Blended Learning

KOSTEN
299,00 €

TERMINE
Ort: Chemnitz
19.04. - 20.04.2027
24.11. - 25.11.2027

Ort: Hirschaid
17.02. - 18.02.2027
16.06. - 17.06.2027
22.11. - 23.11.2027

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

FISCH HAUTNAH – IHRE GENUSSREISE NACH BREMERHAVEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende und Führungskräfte die tiefer in das Thema Fisch eintauchen möchten
- Mitarbeitende, die einen „Tapetenwechsel“ bekommen sollen

WAS PASSIERT
- Vss. Gemeinsame Anreise mit der Bahn
- Fischbahnhof Bremerhaven: Geschichte und Bedeutung des Fischfangs in Bremerhaven
- Fischkochstudio: Gemeinsam kochen, riechen, schmecken mit Köchen, die Fisch im Blut haben
- Besichtigung der Deutschen See Manufaktur mit exklusiven Einblicken in Verarbeitung, Veredelung und Logistik eines der führenden Fischlieferanten in Deutschland

WAS BRINGTS
- Unvergessliche Erlebnisse rund um die Warengruppe Fisch
- Identifikation und Emotion für das Produkt
- Impulse zu Optimierung von Sortimenten, Theken und Aktionen
- Fisch auf neuem Niveau verkaufen

SEMINARLEITUNG
Knut Nürnberger & Gast Expertinnen und -Experten

KURSDAUER
2 Tage Erlebnisreise

KOSTEN
499,00 € inkl. Anreise mit Bus oder Bahn sowie Übernachtung und Verpflegung vor Ort

Hinweis: Für Teilnehmende am „Frischemanager Fisch“ ist die Exkursion inklusive

TERMINE
19.10. – 20.10.2027 Seminarort: Bremerhaven

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

FRISCHEMANAGER (M/W/D) FISCH

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende an der Fischtheke
- Verantwortliche Abteilungsleitungen zur Vertiefung
- Nachwuchskräfte zur Vorbereitung von Verantwortungsübernahme an der Fischtheke

INHALT
MODUL 1: ERWEITERTE FACHKOMPETENZ FISCH
- Fisch-Check und Muschelkunde, «Es ist Matjeszeit»
- Fisch auf dem Grill, im Rauch und Beize, in der Küche
- Persönlichkeitstraining: Haltung, Wertschätzung, Selbstbestimmtheit

MODUL 2: AUSFLUG ZUM SÜSSWASSERFISCH
- Exkursion zu einer Fischzucht
- Schlachten und Räuchern hautnah erleben

MODUL 3: RUND UM WARENPFLEGE & THEKENPRÄSENTATION
- Tipps und Tricks zur Fischpflege, Herstellung von Fischzubereitungen
- Thekenpräsentation – Tipps und Tricks
- BWL an der Fischtheke: Grundlagen und Einflussmöglichkeiten

MODUL 4: MIT DER FOOD ACADEMY ANS MEER ZUM SALZWASSERFISCH
- Exkursion nach Bremerhaven zu einem Umschlaghafen für Fisch, inkl. Übernachtung

MODUL 5: WERDE FOOD-STYLIST (M/W/D)!
- Moderne Fischplatten und Garnierungen
- Fingerfood und Fischhäppchen – Fisch in Action

WAS PASSIERT
- Rund um Ware, Sortiment und Gestaltung der Fischabteilung
- Vertiefung des Fachwissens Fisch
- Handreichung von „Werkzeugen“ zur aktiven Gestaltung der Abteilung

WAS BRINGTS
- Erhöhung der Identifikation & Kompetenz rund um Fisch
- Ausstattung mit Handwerkszeug um „Mehr“ aus der Abteilung zu machen
- Entdecken und Heben von Potentialen der Fischabteilung

SEMINARLEITUNG
Marco Hauenschild, Knut Nürnberger - Food Academy Fresh & Jens Bauernfeind

KURSDAUER
6 Tage inklusive Exkursion und Erlebnisreise

KOSTEN
899,00 € inklusive Exkursion und kleine Lerngruppe mit maximal 10 Teilnehmenden, nur komplett buchbar

TERMINE

Modul 1	15.03.2027	Ort: Hirschaid
Modul 2	11.05.2027	Ort: Exkursion
Modul 3	23.09.2027	Ort: Hirschaid
Modul 4	19.10. - 20.10.2027	Ort: Exkursion
Modul 5	18.11.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

FÜHRUNGSTRAINING THEKE 1

MIT ZAHLEN ABTEILUNGEN UND MENSCHEN FÜHREN

ZIELGRUPPE
- Aktuelle und neue Abteilungsleitungen aus der Frischetheke
- Nachwuchskräfte in der Entwicklung zur (stellvertretenden) Abteilungsverantwortung
- Vorheriger Besuch der Seminare Grundlagen online Führung und BWL wird empfohlen

WAS PASSIERT
- Warum mit Zahlen arbeiten – Verständnis für die Arbeit mit Zahlen schaffen
- Wie Zahlen funktionieren – Ein Einblick in die Welt betriebswirtschaftlicher Rechnungen
- Kennzahlen meiner Abteilung kennen und verändern können
- Vom Ich zum Du zum Wir – Wie wir durch Führung Menschen ins Handeln bekommen können
- Mehr Klarheit in Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen mit AKV
- Systemgesetze kennen, erkennen und nutzen lernen
- 3 A- Karten guter Führung als schnellen Leitfaden einsetzen

WAS BRINGTS
- Mehr Zahlen und Führungsverantwortung übernehmen
- Mitarbeitende erfolgreicher mitnehmen und zu Mitgestaltenden machen
- Raus aus der „Schockstarre der Machtlosigkeit“ von Führungskräften

SEMINARLEITUNG
Matthias Kellner & Gast- Expertinnen und -Experten

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
299,00 €

TERMINE
Ort: Chemnitz
08.06. - 09.06.2027

Ort: Hirschaid
07.04. - 08.04.2027
13.07. - 14.07.2027
18.10. - 19.10.2027

ZUM SEMINARVIDEO

FÜHRUNGSTRAINING THEKE 2

MEHR ZAHLEN MEHR MENSCHEN

ZIELGRUPPE
- Aktuelle Abteilungsleitende oder Teamleitungen aus der Frischetheke
- Besuch des Seminares Führung Theke 1 ist Zugangsvoraussetzung, ein halbes Jahr Abstand und weitere Praxiserfahrung in Führung wird empfohlen

WAS PASSIERT
- Kennzahlen kennen und verändern können vertieft
- Berichte lesen, interpretieren und Maßnahmen einleiten
- Kalkulation von Eigenerzeugnissen in Theorie und Praxis
- Einführung in Planungstechniken: Meine Abteilung strategisch führen
- Vom Ich zum Du zum Wir – Potentiale für mehr Führung erkennen und nutzen
- Stolperfallen in der Führungskommunikation kennen und erkennen, ggf. vermeiden
- Mitarbeitende mit PMS fördern
- Mit AKV wirksam delegieren
- Teambesprechungen erfolgreich gestalten

WAS BRINGTS
- Noch mehr Zahlen und Führungsverantwortung übernehmen
- Mitarbeitende erfolgreicher mitnehmen und zu Mitgestaltenden machen
- Führungskräfte entlasten und dennoch mehr Führung ermöglichen

SEMINARLEITUNG
Matthias Kellner & Gast- Expertinnen und -Experten

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
299,00 €

TERMINE
26.04. - 27.04.2027 Ort: Hirschaid
05.10. - 06.10.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

FÜHRUNGSTRAINING THEKE 3

NEU

MEHR ZAHLEN, MEHR MENSCHEN

ZIELGRUPPE

- Aktuelle Abteilungsleitende oder Teamleitungen aus der Frischetheke
- Besuch des Seminares Führung Theke 2 ist Zugangsvoraussetzung, ein halbes Jahr Abstand und weitere Praxiserfahrung in Führung wird empfohlen

WAS PASSIERT

- Mit Planzahlen zu mehr Übersicht und kaufmännischer Steuerung kommen
- Lösungsorientierung bei Planabweichung erhalten
- Sortimente & Mitarbeitende strategisch entwickeln
- Eigenen Führungsstil reflektieren und den passenden Stil zum jeweiligen Mitarbeitenden finden
- Erste Schritte in der Entwicklung zur Führungskraft als Coach
- Mit strategischer Kommunikation zu mehr Wirkung im Team kommen
- Konflikte erkennen, vermeiden, auflösen – Eine Einführung Mitarbeitendengespräche zielführend zu gestalten

WAS BRINGTS

- Die Abteilung mehr und mehr strategisch und mit Zahlen führen können
- Mehr Wirksamkeit durch bewusstes Handeln in der Führung erzielen
- Weniger Retten, mehr Gestalten als Ziel erkennen und sich auf den Weg machen können

SEMINARLEITUNG

Matthias Kellner & Gast- Expertinnen und -Experten

KURSDAUER

2 Tage

KOSTEN

299,00 €

TERMINE

16.06. - 17.06.2027 Ort: Hirschaid
15.11. - 16.11.2027 Ort: Hirschaid

FRESH

ALS AUSBILDER AM BALL BLEIBEN

ZIELGRUPPE

- Aktive Ausbilderinnen und Ausbilder an der Theke oder im Markt
- Personalerinnen und Personaler oder Kaufleute sind natürlich herzlich willkommen, aber dieses Angebot richtet sich gezielt an die operativ verantwortlichen Ausbilderinnen und Ausbilder

WAS PASSIERT

- Neues aus dem Bereich Ausbildung allgemein und EDEKA im Speziellen
- Austausch und Entwicklungsplattform für best practices und neue Ideen
- Methodentraining für moderne Ausbilderinnen und Ausbilder
- Was bewegt junge Menschen – Generation Null Bock?!
- Impulse für neue Ausbildungsprojekte
- Aktuelles rund um Prüfungen, Prüfungsvorbereitung

WAS BRINGTS

- Impulse für die aktive Ausbildung
- Mehr Verantwortung und Wirkung für die Ausbildung erzielen
- Ausbildungserfolge nachhaltig steigern und Übernahmequoten erhöhen

SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Marina Hoppestock, Michael Moritz, Michael Ruff & Gast-Expertinnen und -Experten

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

kostenfrei

TERMINE

22.06.2027 Ort: Hirschaid
23.06.2027 Ort: Chemnitz

FRESH

PROJEKTE FEST IM GRIFF

VON DER VERKOSTUNGSAKTION BIS ZUM KUNDENABEND

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende und Führungskräfte in der Frischetheke, die verantwortlich kleinere und größere Aktionen und Projekte planen und durchführen (sollen)

WAS PASSIERT

- Was ist ein Projekt – Definition und Beispiele aus dem Thekenbetrieb
- Zieldefinition und Nutzen: Für was und wen machen wir das eigentlich?
- Rahmenbedingungen klären: Zeit, Budget, Personal, Materialien
- Planung leicht gemacht – Werkzeuge und Methoden
- Aufgaben verteilen – wer macht was
- Kommunikation und Zusammenarbeit organisieren
- Die Durchführung – Projekte im Alltag umsetzen, auf Hindernisse gekonnt flexibel reagieren
- Projektabschluss – Nach dem Projekt ist vor dem Projekt
- Fallbeispiele: Kundenabend, Grillverkostung, Feiertagsaktion

WAS BRINGTS

- Ansatzpunkte für eigene Aktionen bekommen
- Projekte sauber und planvoll vorbereiten und durchführen
- Mehr agieren, statt zu reagieren
- Erarbeitung eines konkreten und individuellen Projektplans

SEMINARLEITUNG

Karmen Walcher & Team Food Academy Fresh

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

229,00 €, kleinere Lerngruppe mit maximal 12 Plätzen

TERMINE

24.02.2027	Ort: Food Academy Truck – in Hammelburg
12.05.2027	Ort: Food Academy Truck – in Amberg
08.09.2027	Ort: Food Academy Truck - in Oschatz
01.12.2027	Ort: Food Academy Truck - in Gunzenhausen

ZUM SEMINARVIDEO

FRESH

FRISCHETHEKE VERSTEHEN

NEU

UND WIRKSAM VON AUSSEN FÜHREN

ZIELGRUPPE

- Kaufleute, Bezirks-, Haus- und Marktleitungen, die mehr Einblick in Besonderheiten der Theke möchten
- Allgemein Führungskräfte, die nicht aus der Theke kommen oder dort arbeiten, aber Verantwortung auch für die Theke übernehmen wollen/sollen

WAS PASSIERT

- Herausforderung Multi-Tasking an der Theke erleben
- Typische Tätigkeiten kennen lernen
- Gezielt Besonderheiten in Hygiene, Arbeitssicherheit, Abläufen erleben und einschätzen
- Identifikation von typischen Schlüsselstellen zur Entwicklung eines eigenen Ansatzes zur Kontrolle
- Schwachstellenanalyse
- Tipps und Tricks zur wertschätzenden Führung OHNE Fachexpertise
- Entwicklung eines individuellen Kontrollplans für die eigene Praxis

WAS BRINGTS

- Einblicke und Verständnis für Abläufe und Besonderheiten hinter der Theke entwickeln
- Sensibilisierung für Gefahrquellen – worauf muss/sollte ich achten
- Einfache Kontrollen ermöglichen, um Führungsverantwortung wahrnehmen zu können
- Wertschätzung durch Interesse ausdrücken können

SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger - Food Academy Fresh & Karmen Walcher

KURSDAUER

2 Tage

KOSTEN

299,00 €, kleine Lerngruppe mit maximal 12 Teilnehmenden

TERMINE

14.04. –15.04.2027	Ort: Hirschaid
03.08. – 04.08.2027	Ort: Hirschaid
08.09. – 09.09.2027	Ort: Chemnitz

EXKLUSIV
FÜR AZUBIS
FRESH

ONBOARDING FÜR MARKTAZUBIS – „ES IST THEKENZEIT“

ZIELGRUPPE
- Auszubildende in Markt-Berufen (z.B. Verkäufer/-in oder Kaufmann/-frau im Einzelhandel) im ersten oder zweiten Ausbildungsjahr

WAS PASSIERT
- Bedeutung der Theke für Kunden und Unternehmen
- Grundlagen des aktiven Verkaufens und der Genusskommunikation
- HACCP, UVV – Erstunterweisungen in der Theke
- Umgang mit „unseren“ Werkzeugen
- Grundlagen in Warenumgang und –pflege
- Richtig schneiden & verpacken
- In der Abteilung orientieren

WAS BRINGTS
- Vorbereitung eines Thekenabschnittes in der Ausbildung
- Einfache Fehler vermeiden
- Begleitung eines 3- monatigen Ausbildungsabschnittes durch einen Ausbildungsplan
- Komplettieren der EDEKA- Ausbildung
- Springer qualifizieren
- Verborgene Talente entdecken

SEMINARLEITUNG
Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer, Tin Truong Trung - Food Academy

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
299,00 €

TERMINE
13.01. - 14.01.2027 Ort: Chemnitz
15.02. - 16.02.2027 Ort: Chemnitz
21.06. - 22.06.2027 Ort: Chemnitz

EXKLUSIV
FÜR AZUBIS
FRESH

HANDS ON MEAT

DEIN EINBLICK IN DIE WARENGRUPPEN AN DER THEKE

ZIELGRUPPE
- Auszubildende in Markt-Berufen
- Auszubildende in Märkten, mit aktiven Bedienungs-Theken

WAS PASSIERT
- Freshe Warenkunde zu Fleisch, Wurst, Käse und Fisch; z.B. praktische Herstellung von Käse, Garen von Fleisch, Herstellung von Wurst
- Einblicke in die Arbeit hinter der Theke
- Viel Warenkontakt mit allen Sinnen

WAS BRINGTS
- Erhalt des Warenwissens an der Theke, das nicht mehr automatisch Teil der EAS der EDEKA ist
- Mehr Produktkompetenz im ganzen EDEKA-Markt
- Geeignet als fachliche Ergänzung zum Onboarding für Marktazubis

SEMINARLEITUNG
Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer, Tin Truong Trung - Food Academy

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
299,00 €

TERMINE
05.07. – 06.07.2027 Ort: Chemnitz
28.07. – 29.07.2027 Ort: Hirschaid

EXKLUSIV
FÜR AZUBIS
FRESH

IM HANDWERK WIRD GELERNT

ZIELGRUPPE

- Auszubildende für Fleischfachverkäufer:in oder verkaufsbetonte:r Fleischer:in

TOP AUSGEBILDET VON ANFANG AN:

Bereits vom ersten Ausbildungsjahr an begleiten wir sie ergänzend zu Ihrer Ausbildung im Betrieb mit passgenauen und motivierenden Weiterbildungsmodulen. Thematisch sind die Weiterbildungen so vielfältig wie unsere Frischetheken und spannen sich thematisch über Ware und Persönlichkeit zum Verkauf. In abwechslungsreichen Formaten unterstützen wir die Begeisterung für den Beruf und EDEKA. Darüber hinaus unterstützen wir die Auszubildenden bei ihren Zwischen- und Abschlussprüfungen.

INHALT

1. AUSBILDUNGSJAHR

- Azubi Starter Day – Willkommen bei EDEKA – 1 Tag
- Onlinemodul „Azubi Guide – digitales Berichtsheft“ – 2 Std.
- Fachlicher Fresh-Kickoff – 3 Tage
- Onlinemodul – Prüfungsanforderungen – 1/2 Tag
- Ausbildungsblock Ware – 4 Tage

2. AUSBILDUNGSJAHR

- Ausbildungsblock Ware (3 Tage)
- Prüfungsvorbereitung Fachverkäufer/innen oder Zerlegung Schwein (Fleischer/innen) (3 Tage)
- Trainingslager Verkauf (3 Tage)

3. AUSBILDUNGSJAHR

- Trainingslager FleischstarTalent – 3 Tage
- Block Prüfungsvorbereitung - 4 Tage mit Zerlegung Rind (Fleischer) oder das perfekte Menü (Fachverkäufer), Grillen Basis und Stationenlernen je nach Prüfungsanforderungen

Begleitung während der gesamten Ausbildungszeit mit der digitalen Lernplattform next.

DER WEG ZUM PROFI
IN DER OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG



PROFI

- Fachkraft Obst und Gemüse (siehe Kapitel Seite 189)
- Führung und Steuerung der Obst- und Gemüseabteilung
- Individuelle Potenzialanalyse der Obst- und Gemüseabteilung

FORTGESCHRITTENE

- Frisch für Dich - Expert
- Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen
- Exotische Früchte – Umsatzchancen durch Vielfalt und Einkaufserlebnis



EINSTEIGER

- Frisch für Dich - Starter
- Onboarding im grünen Sortiment

AI

SORTIMENTSBEREICH OBST UND GEMÜSE

NEU	Onboarding im grünen Sortiment	86
	Frisch für Dich - Starter	87
	Exotische Früchte	88
	Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen	89
	Frisch für Dich - Expert	90
NEU	Individuelle Potenzialanalyse der Obst- und Gemüseabteilung	91
NEU	Führung und Steuerung der Obst- und Gemüseabteilung	93



3

ONBOARDING IM GRÜNEN SORTIMENT

NEU

DIE GRUNDLAGEN UND WAS MAN ÜBER DAS GRÜNE SORTIMENT ALS „EINSTEIGER“ WISSEN SOLLTE

ZIELGRUPPE
- Quereinsteigende oder neue Mitarbeitende in der Obst- und Gemüseabteilung

WAS PASSIERT
- Kennenlernen der Bedeutung der Obst- und Gemüseabteilung
- Vermittlung von grundlegendem Warenwissen rund um Obst, Gemüse und Blumen
- Einführung in wichtige Kennzahlen wie Umsatz, Spanne und Abschriften
- Kennenlernen von Platzierungsgrundsätzen und Präsentationsbeispielen
- Erlernen der richtigen Warenpflege sowie erfolgreicher Verkaufsstrategien

WAS BRINGTS
- Sicherer Umgang mit der Ware und im Umgang mit der Kundschaft
- Kennenlernen der Basics des grünen Sortiments kompakt in nur zwei Tagen
- Mitarbeitende, die nicht nur wissen, wie man in der Abteilung arbeitet, sondern auch, warum die Arbeit hier so wichtig ist

SEMINARLEITUNG
Florian Wirsching – Food Academy

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
269,00 €

TERMINE

07.04. - 08.04.2027	Ort: Hirschaid
28.06. - 29.06.2027	Ort: Würzburg
14.09. - 15.09.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

FRISCH FÜR DICH – STARTER

ERSTE EINBLICKE IN DIE CONVENIENCE-EIGENPRODUKTION

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung mit Zuständigkeit für Convenience in Eigenherstellung, ohne oder mit geringem Vorwissen

WAS PASSIERT
- Herstellung frischer Obst-, Gemüse- und Convenience-Produkte in Eigenproduktion
- Produktion einfacher Salate für den Verkauf im Markt
- Grundlagen zu HACCP und Lebensmittelsicherheit
- Anforderungen an Geräte, Räumlichkeiten und Präsentationsflächen kennenlernen
- Praxisnahes Arbeiten unter Berücksichtigung von Saisonkalendern und Wareneinsatz

WAS BRINGTS
- Sichere und eigenständige Herstellung von Convenience-Produkten im Markt
- Verbesserung von Qualität und Frische der angebotenen Produkte
- Reduzierung von Ausschuss und Warenverlusten
- Steigerung der Attraktivität der Obst- und Gemüseabteilung
- Erschließung zusätzlicher Umsatz- und Ertragspotenziale im Convenience-Bereich

SEMINARLEITUNG
Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €



TERMINE

18.03.2027	Ort: Chemnitz
14.04.2027	Ort: Hirschaid
03.06.2027	Ort: Chemnitz
08.06.2027	Ort: Hirschaid
20.07.2027	Ort: Hirschaid
02.09.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

EXOTISCHE FRÜCHTE

UMSATZCHANCEN DURCH VIELFALT UND EINKAUFSERLEBNIS

ZIELGRUPPE
Mitarbeitende in der Obst- und Gemüseabteilung

WAS PASSIERT
- Was sind Exotische Früchte und welche gibt es
- Kennenlernen der Transportwege
- Zubereitung und Verkostung von vielen exotischen Früchten
- Kompetenzaufbau im Bereich Warenwissen, Lagerung und Präsentationsmöglichkeiten

WAS BRINGTS
- Mehr Kompetenz im Umgang mit teils sehr hochpreisigen Artikeln
- Sicherheit bei Bestellungen durch Warenkompetenz
- Umsatzpotenziale erkennen und nutzen
- Weniger Abschriften durch sachgerechte Lagerung und Warenpflege

SEMINARLEITUNG
Florian Wirsching – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
30.06.2027 Ort: Würzburg
28.10.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

SAISONALES OBST UND GEMÜSE GEKONNT VERKAUFEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende in der Obst- und Gemüseabteilung

WAS PASSIERT
- Definition des Begriffes „Saison“
- Kennenlernen der Artikel, welche aktuelle Saison haben
- Einkaufen und Zubereiten von saisonalem Obst und Gemüse
- Vorstellung von Präsentationsbeispielen

WAS BRINGTS
- Mehr Kompetenz im Umgang mit im Kundenfokus stehenden Artikeln
- Inspirationen für Präsentation und Platzierung
- Anregungen für Verkaufsgespräche

SEMINARLEITUNG
Florian Wirsching – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €
169,00 € im Food Academy Truck

TERMINE
Thema: Frühjahr/Sommer 13.05.2027 Ort: Würzburg
Thema: Frühjahr/Sommer 10.06.2027 Ort: Food Academy Truck - in Etzenricht
Thema: Herbst/Winter 11.11.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

FRISCH FÜR DICH – EXPERT

UMSATZPOTENZIALE ERKENNEN UND DEN VERKAUF GEZIELT STEIGERN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung mit Zuständigkeit für Convenience in Eigenherstellung, mit Vorkenntnissen und Interesse an einer vertieften Auseinandersetzung mit dem Konzept

WAS PASSIERT
- Fachwissen zur Convenience-Eigenproduktion vertiefen
- Mit aktuellen Frische-Trends und neuen Rezeptideen arbeiten
- Moderne Snackartikel wie Wraps, Bagels und To-go-Produkte herstellen
- Attraktive Vermarktungs- und Präsentationsmöglichkeiten kennenlernen
- Best Practices erfolgreicher Märkte austauschen

WAS BRINGTS
- Gezielter Ausbau bestehender Fachkompetenzen
- Förderung zusätzlicher Umsätze durch neue Produktideen
- Verbesserung der Wirtschaftlichkeit durch optimierten Geräte- und Wareneinsatz
- Direkte Umsetzung erfolgreicher Praxislösungen im eigenen Markt
- Steigerung der Ertragschancen im Convenience-Bereich

SEMINARLEITUNG
Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

Hinweis: Vorheriger Besuch des Seminars „Frisch für dich – Starter“ wird empfohlen.



TERMINE

17.03.2027	Ort: Chemnitz
15.04.2027	Ort: Hirschaid
02.06.2027	Ort: Chemnitz
09.06.2027	Ort: Hirschaid
06.10.2027	Ort: Hirschaid
07.10.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

INDIVIDUELLE POTENZIALANALYSE DER OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG

NEU

MEHR AUS DER FLÄCHE MACHEN!

ZIELGRUPPE
- Abteilungsleitung in der Obst- und Gemüseabteilung

WAS PASSIERT
- Die eigene Obst- und Gemüseabteilung analysieren und Stärken sowie ungenutzte Potenziale erkennen
- Das Zusammenspiel von Verkaufsfläche, Sortiment, Platzierung und Warenpräsentation bewerten
- Lernen die Abteilung konsequent aus Kundensicht zu betrachten und daraus neue Perspektiven gewinnen
- Praxisnahe Beispiele nutzen, um konkrete Optimierungsmöglichkeiten zu erarbeiten
- Die gewonnenen Erkenntnisse auf den eigenen Markt übertragen und Maßnahmen für die Umsetzung ableiten

WAS BRINGTS
- Abteilungsleitungen erkennen Verbesserungspotenziale selbstständig und übernehmen aktiv Verantwortung
- Die Obst- und Gemüseabteilung wird kundenorientierter und attraktiver gestaltet
- Vorhandene Verkaufsflächen und Ressourcen werden gezielter und wirtschaftlicher genutzt
- Stärkung der Frischekompetenz und Kundenbindung
- Zusätzliche Umsatz-, Wertschöpfungs- und Ertragspotenziale werden besser ausgeschöpft
- Die Wettbewerbsfähigkeit der Obst- und Gemüse-Abteilung wird nachhaltig gestärkt

SEMINARLEITUNG
Sebastian Schlosser – Trainer EDEKA SüdWest

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE

04.03.2027	Ort: Würzburg
22.04.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

FÜHRUNG UND STEUERUNG DER OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG

NEU

PERSONAL RICHTIG EINSETZEN

ZIELGRUPPE

- Abteilungsleitung in der Obst- und Gemüseabteilung

WAS PASSIERT

- Potentiale und Schwachstellen in Prozessen und Zusammenarbeit erkennen
- Mitarbeitende gezielt einsetzen, motivieren und entwickeln
- Ursachen für Abschriften erkennen und Gegenmaßnahmen ableiten
- Einen konkreten Umsetzungsplan für den eigenen Markt entwickeln

WAS BRINGTS

- Klarere Verantwortlichkeiten und bessere Zusammenarbeit in der Abteilung
- Höhere Leistungsfähigkeit und Motivation im Team
- Weniger Abschriften und höhere Warenverfügbarkeit
- Mehr Umsatz durch eine attraktivere Frischeabteilung

SEMINARLEITUNG

Steffen Gill-Held - Food Academy

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

13.04.2027	Ort: Berbersdorf
29.07.2027	Ort: Gochsheim

ZUM SEMINARVIDEO

SORTIMENTSBEREICH GETRÄNKE

NEU Grundlagen: Wein und Schaumwein unkompliziert beraten 96

NEU Mehr Verkaufen mit Gin, Rum & Whisky! 97

NEU Vertiefung: Die Weinabteilung weiterentwickeln 99



3

GRUNDLAGEN: WEIN UND SCHAUMWEIN UNKOMPLIZIERT BERATEN

NEU

FÜR MEHR UMSATZ AM WEINREGAL

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende der Wein- und Spirituosenabteilung
- Alle, die sicherer im Verkauf von Wein und Schaumwein werden möchten

WAS PASSIERT
- Wein und Schaumwein einfach und verständlich kennenlernen
- Die wichtigsten Rebsorten, Stilrichtungen und Fachbegriffe entdecken
- Unterschiede zwischen Sekt, Secco, Crémant, Champagner & Co. verstehen
- Weine und Schaumweine gemeinsam verkosten und sensorisch beschreiben
- Sicherheit für Beratung und Verkaufsgespräche rund um Wein entwickeln

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit im Umgang mit der Warengruppe Wein und Schaumwein
- Kompetentere Kundenberatung und gezieltere Empfehlungen
- Höhere Aufmerksamkeit für die Warengruppe im Markt
- Mehr Zusatzverkäufe durch passende Weinempfehlungen
- Abbau von Hemmschwellen bei Beratung und Verkauf von Wein und Schaumwein
- Stärkung der Fachkompetenz im Verkaufsalltag

SEMINARLEITUNG
Michael Kugel -
Wein- und Genussexperte und Mitglied im Fachverband unabhängiger Weinreferenten

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
189,00 €

TERMINE
14.04.2027 Ort: Chemnitz
07.06.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

MEHR VERKAUFEN MIT GIN, RUM & WHISKY!

NEU

DAS KLEINE 1 MAL 1 FÜR MEHR UMSATZ

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende der Wein- und Spirituosenabteilung
- Alle, die sicherer und moderner beraten möchten

WAS PASSIERT
- Die wichtigsten Spirituosen-Kategorien kennenlernen und unterscheiden
- Grundlagen zu Gin, Rum, Whisky, Wodka, Likör & Co. verständlich entdecken
- Spirituosen gemeinsam verkosten und Unterschiede erkennen
- Trends und moderne Spirituosen-Stile kennenlernen
- Mehr Sicherheit für Kundenberatung und Verkaufsgespräche entwickeln

WAS BRINGTS
- Mitarbeitende gewinnen Sicherheit in einer beratungsintensiven Warengruppe
- Die Kundschaft wird kompetenter beraten
- Mehr Aufmerksamkeit für Premium- und Trendprodukte
- Höhere Zusatzverkäufe durch bessere Empfehlungen
- Hemmschwellen im Umgang mit Spirituosen werden deutlich reduziert

SEMINARLEITUNG
Michael Kugel & Oliver Bönsch - Wein- und Spirituosenexperte

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
189,00 €

TERMINE
21.04.2027 Ort: Hirschaid
22.09.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

VERTIEFUNG: DIE WEINABTEILUNG WEITERENTWICKELN

NEU

DER INTERAKTIVE WORKSHOP FÜR DEN UMSATZ-BOOSTER

ZIELGRUPPE

- Märkte, die ihre Weinabteilung modern und zukunftsorientiert weiterentwickeln möchten
- Mitarbeitende mit ersten Weinkenntnissen
- Alle, die mehr Sicherheit im Verkauf von Wein und Schaumwein brauchen

WAS PASSIERT

- Weine und Schaumweine sortieren, intensiver verkosten und gemeinsam analysieren
- In Gruppenarbeiten Lösungen für Verkauf, Präsentation und Kundenansprache entwickeln
- Moderne Weintrends und neue Kundenerwartungen kennenlernen
- Praktisch an der Weinabteilung im Markt arbeiten und Optimierungspotenziale erkennen
- Sicherheit bei Empfehlungen, Zusatzverkäufen und aktiver Kundenberatung gewinnen

WAS BRINGTS

- Mitarbeitende entwickeln mehr Eigeninitiative in der Weinabteilung
- Die Warengruppe Wein wird moderner, aktiver und kundenorientierter präsentiert
- Höhere Beratungskompetenz führt zu besseren Verkaufsgesprächen
- Konkrete Ideen und Maßnahmen für die Weiterentwicklung der Weinabteilung
- Mehr Motivation und Identifikation der Mitarbeitenden mit der Warengruppe

SEMINARLEITUNG

Michael Kugel -
Wein- und Genussexperte und Mitglied im Fachverband unabhängiger Weinreferenten

KURSDAUER

2 Tage

KOSTEN

269,00 €

TERMINE

15.06. - 16.06.2027 Ort: Chemnitz
27.09. - 28.09.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

SORTIMENTSBEREICH BACKWAREN

	Bake-Off Starter	102
NEU	Bake-Off Expert	103
	Frisch für Dich & Bake-Off Starter für Auszubildende	104
NEU	Fit für die Marktbäckerei in Eigenregie	105



3

EINSTEIGER

BAKE-OFF STARTER

SICHER IN DER BAKE-OFF-STATION DURCHSTARTEN

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende mit wenig oder keiner Erfahrung im Bake-Off-Bereich sowie zur Auffrischung von Grundlagen, auch für Märkte mit Streckenlieferanten geeignet

WAS PASSIERT

- Grundlagen der Bake-Off-Station kennenlernen
- Tiefgekühlte Backwaren fachgerecht lagern, vorbereiten und verarbeiten
- Backprogramme und Geräteeinstellungen sicher anwenden
- Attraktive Warenpräsentationen und Aktionsplatzierungen gestalten
- Hygiene-, Qualitäts- und Lebensmittelsicherheitsstandards sicher umsetzen

WAS BRINGTS

- Mehr Sicherheit und Selbstständigkeit der Mitarbeitenden im Bake-Off-Bereich
- Konstant hohe Warenqualität durch fachgerechte Arbeitsabläufe
- Attraktive Warenpräsentationen zur Förderung des Abverkaufs
- Mehr Handlungssicherheit bei Hygiene- und Qualitätsanforderungen
- Effizientere Abläufe durch fundiertes Praxiswissen

SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

16.03.2027	Ort: Chemnitz
22.04.2027	Ort: Hirschaid
22.07.2027	Ort: Hirschaid
31.08.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

FORTGESCHRITTENE

BAKE-OFF EXPERT

NEU

UMSATZPOTENZIALE ERKENNEN UND DEN VERKAUF GEZIELT STEIGERN

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende mit Grundkenntnissen und praktischer Erfahrung im Bake-Off-Bereich, die ihre Fachkompetenz erweitern und Verantwortung übernehmen möchten, auch für Märkte mit Streckenlieferanten geeignet

WAS PASSIERT

- Warenpräsentation, Sortiment und Verkaufsflächen analysieren
- Verkaufsstarke Zweitplatzierungen entwickeln
- Optische Verkaufshebel gezielt einsetzen
- Zusätzliche Umsatzpotenziale durch Veredelungen und Snacklösungen erschließen
- Praxisnahe Impulse und Best-Practice-Beispiele nutzen

WAS BRINGTS

- Mehr Sicherheit bei der Identifikation von Umsatzpotenzialen
- Attraktivere und verkaufsstärkere Warenpräsentation
- Höhere Zusatzumsätze durch kreative Snackkonzepte
- Mehr Kompetenz bei der Analyse und Optimierung von Sortiment und Verkaufsflächen
- Konkrete Maßnahmen zur Steigerung von Attraktivität und Wirtschaftlichkeit

SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

Hinweis: Vorheriger Besuch des Seminars „Bake-Off Starter“ wird empfohlen.

TERMINE

21.07.2027	Ort: Hirschaid
01.09.2027	Ort: Chemnitz
05.10.2027	Ort: Hirschaid
06.10.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

FRISCH FÜR DICH & BAKE-OFF STARTER FÜR AUSZUBILDENDE

ERSTE ERFAHRUNGEN IM BEREICH CONVENIENCE IN EIGENPRODUKTION UND BAKE-OFF CONVENIENCE

ZIELGRUPPE

- Auszubildende im Lebensmitteleinzelhandel, die Grundlagen der Convenience-Eigenproduktion und Bake-Off kennenlernen möchten

WAS PASSIERT

- Grundlagen der Convenience-Eigenproduktion im Bereich Obst und Gemüse
- Herstellung einfacher Convenience-Produkte und Rezepturen
- Rechtliche Vorgaben zur Kennzeichnung und Auszeichnung
- Einführung in Sortiment, Lagerung und Vorbereitung von Bake-Off-Artikeln
- Hygiene-, Reinigungs- und Lebensmittelsicherheitsstandards trainieren

WAS BRINGTS

- Aktive Unterstützung der Frischeteams im Marktalltag
- Sicherstellung der Verkaufsbereitschaft in Convenience und Bake-Off
- Reduzierung von Fehlern bei Herstellung, Kennzeichnung und Hygiene
- Verbesserung der Produktqualität und Prozesssicherheit
- Frühzeitiger Aufbau wichtiger Fachkenntnisse im Frischebereich

SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

01.06.2027 Ort: Chemnitz
10.06.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

FIT FÜR DIE MARKTBÄCKEREI IN EIGENREGIE

NEU

PRAXISSEMINAR FÜR EINEN ERFOLGREICHEN VORKASSENBEREICH

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende in der Marktbäckerei mit Verantwortung für den Vorkassenbereich

WAS PASSIERT

- Wichtigste Grundlagen der Warenkunde rund um Backwaren, Snacks und Aktionsartikel kennenlernen
- Verkaufsfördernde Warenpräsentation und attraktive Thekengestaltung trainieren
- Fachgerechte Zubereitung und professionelles Verpacken von Backwaren, Kuchen, Torten und Snacks üben
- Praxisnahe Verkaufs- und Beratungstechniken für die aktive Kundenansprache anwenden
- Potenziale für Zusatzverkäufe erkennen und Cross- sowie Up-Selling gezielt einsetzen

WAS BRINGTS

- Mehr Selbstständigkeit und Handlungssicherheit der Mitarbeitenden
- Attraktivere Warenpräsentation und professioneller Auftritt im Vorkassenbereich
- Höhere Verkaufschancen durch bessere Beratung und gezielte Zusatzverkäufe
- Gesteigerte Kundenzufriedenheit durch gleichbleibende Qualität und Serviceorientierung
- Effizientere Abläufe bei Backen, Präsentation, Snackzubereitung und Warenpflege

SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische und Backwaren – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

13.04.2027 Ort: Chemnitz
01.12.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

KASSE

Kassentrickschulung 108

NEU Grundlagen der Kassenaufsicht 109

Kartenzahlung leicht gemacht 111



3

KASSENTRICKSCHULUNG

SICHER KASSIEREN UND MANIPULATIONEN ERKENNEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende an der Kasse

WAS PASSIERT
- Der Kassierprozess im Detail und wichtige Kontrollmechanismen im Alltag
- Präventive Maßnahmen der Kassenkraft zu den häufigsten Betrugsversuchen an der Kasse
- Praxisübung Testkauf: Kassiervorgang im Markt
- Schulungsinitiative Jugendschutz inkl. Abschlussprüfung und Zertifikat

WAS BRINGTS
- Die Wichtigkeit des Kassenbereichs in Bezug auf Inventurverluste begreifen
- Tricks und Manipulationsmöglichkeiten an der Kasse erkennen und unterbinden
- Jugendschutzregelungen im Handel sicherstellen
- Kundenorientiertes Verhalten stärken

SEMINARLEITUNG
Tin Truong Trung, Alisa Götz & Steffen Gill-Held - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag
1/2 Tag im Food Academy Truck (Vormittag & Nachmittag)

KOSTEN
139,00 € 1 Tag
99,00 € im Food Academy Truck 1/2 Tag

WIR EMPFEHLEN EINE AUFFRISCHUNG ALLE 3 JAHRE.

Wir bieten Kassentrickseminare auch im Food Academy Truck an. Diese sind auch als halbtägige Crashkurse buchbar. Der Crashkurs enthält keine Schulungsinitiative zum Jugendschutz. (maximale Teilnehmeranzahl: 10 Personen)

TERMINE

23.02.2027	Ort: Würzburg
11.05.2027	Ort: Chemnitz
13.05.2027	Ort: Leipzig
21.07.2027	Ort: Hirschaid
07.09.2027	Ort: Crashkurs Food Academy Truck - in Oschatz
19.10.2027	Ort: Würzburg
29.11.2027	Ort: Crashkurs Food Academy Truck - in Gunzenhausen

ZUM SEMINARVIDEO

GRUNDLAGEN DER KASSENAUFSICHT

NEU

RECHTSSICHER HANDELN UND PROZESSE OPTIMIEREN

ZIELGRUPPE
- Kassenaufsichten
- Stellvertretende Kassenaufsichten
- Führungskräfte mit Kassenverantwortung

WAS PASSIERT
- Betrugsversuche erkennen und geeignete Präventionsmaßnahmen umsetzen
- Falschgeld anhand wichtiger Sicherheitsmerkmale identifizieren
- Kassenabrechnungen, Kassenberichte und relevante Kennzahlen richtig bewerten
- Kassendifferenzen, Stornos, Reklamationen und Retouren professionell bearbeiten
- Wechselgeld-, Tresor- und Bargeldmanagement sicher organisieren
- Mitarbeitende an der Kasse zielgerichtet einarbeiten und begleiten
- Kundenfrequenzen analysieren und den Personaleinsatz bedarfsgerecht planen
- Informations- und Kommunikationswege im Kassenbereich effizient gestalten
- Wichtige Kontrollen, Dokumentationspflichten und Aufbewahrungsfristen kennenlernen

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit in der Rolle als Kassenaufsicht
- Rechtssicherer Umgang mit täglichen Fragestellungen im Kassenbereich
- Höhere Prozessqualität und weniger Fehlerquellen an den Kassen
- Verbesserte Organisation und Steuerung des Kassenpersonals
- Mehr Handlungssicherheit in anspruchsvollen Situationen und bei Kundenanliegen

SEMINARLEITUNG
Marcel Strauß - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE

11.11.2027	Ort: Chemnitz
08.12.2027	Ort: Hirschaid

KARTENZAHLUNG LEICHT GEMACHT

ZAHLUNGSPROZESSE SICHER ABWICKELN UND KUNDINNEN UND KUNDEN PROFESSIONELL BETREUEN

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende an der Kasse
- Mitarbeitende, die sich im direkten Kundenverkehr befinden

WAS PASSIERT

- Unterschiede zwischen den gängigen Kartenarten wie Giro- und Debitkarte kennenlernen
- Sichere Abläufe bei Kartenzahlungen verstehen
- Alternative Zahlungsmethoden wie Smartphone, Smartwatch, Gutscheine, EDEKA App und Payback verstehen
- Handlungsmöglichkeiten bei Störungen und Systemausfällen kennenlernen, Backup-ELV-Zahlungen
- Betrügerische Transaktionen erkennen und richtig darauf reagieren

WAS BRINGTS

- Mehr Sicherheit im Umgang mit unterschiedlichen Zahlungsarten an der Kasse
- Reibungslosere und schnellere Zahlungsabwicklungen für Kundinnen und Kunden
- Weniger Fehler und Verzögerungen im Kassenalltag
- Handlungssicherheit bei technischen Störungen und Systemausfällen
- Mehr Schutz vor betrügerischen Transaktionen und daraus entstehenden Schäden

SEMINARLEITUNG

Kristine Krüger – Team Zahlungsverkehr – Beratung & Vertrieb, EDEKABANK AG

KURSDAUER

120 Minuten

KOSTEN

kostenfrei

TERMINE

26.04.2027 // 09-11 Uhr	Ort: online
11.10.2027 // 09-11 Uhr	Ort: online

WEITERE SORTIMENTSBEREICHE

NEU Ernährungstrends im Fokus: Vegan, Protein & Co. 114

NEU Erfolgsfaktor Drogerieberatung 115

NEU Grundlagen im Bereich der Molkereiprodukte 116

Flower Power 117



3

ERNÄHRUNGSTRENDS IM FOKUS: VEGAN, PROTEIN & CO.

NEU

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende im Markt, insbesondere aus den Abteilungen Mopro, Schnippelküche & Frischetheke

WAS PASSIERT
- Ernährungstrends, Gesundheitsaspekte und Verbraucherbedürfnisse beleuchten
- MyVeggie und MaxBalance: Produkte aus unserem Sortiment kennenlernen
- Tofu, Mandeldrink, Sojajoghurt & Co. – was ist das und wie schmeckt es?
- Mythen und Fakten rund um gesunde Ernährung kritisch hinterfragen
- Pflanzliche Produkte herstellen, verkosten und praxisnah erleben

WAS BRINGTS
- Mehr Kompetenz bei aktuellen Ernährungsthemen
- Besseres Verständnis für Kundenwünsche und Kaufmotive
- Fundiertes Wissen zu veganen und proteinreichen Produkten und Warengruppen
- Fitnesstrends und Ersatz-/Ergänzungsprodukte ins Sortiment integrieren
- Neue Impulse für Beratung, Cross-Selling und das Sortiment

SEMINARLEITUNG
Marco Hauenschild & Alisa Götz – Food Academy

KURSDAUER
180 Minuten online + 1 Tag in Präsenz

KOSTEN
169,00 €

TERMINE

Modul 1	23.09.2027 // 12-15 Uhr	Ort: online
Modul 2	25.10.2027	Ort: Hirschaid
Modul 1	23.09.2027 // 12-15 Uhr	Ort: online
Modul 2	03.11.2027	Ort: Food Academy Truck - in Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

ERFOLGSFAKTOR DROGERIEBERATUNG

MIT FACHWISSEN ÜBERZEUGEN UND DIE KUNDSCHAFT BEGEISTERN

NEU

ZIELGRUPPE
- Verantwortliche und Mitarbeitende in der Drogerieabteilung

WAS PASSIERT
- „Von Kopf bis Fuß“: Warenkunde und Anwendungstipps zu relevanten Drogeriesortimenten
- Vom Einsteiger bis zum Profi: Dekorative Kosmetik kompetent beraten
- Erfolgreich beraten: Verkaufsgespräche führen und Kundenzufriedenheit steigern
- Verkaufsstark auf der Fläche: Warenpräsentation und Sortimentspflege
- Wirtschaftlich denken: Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Drogerieerfolg

WAS BRINGTS
- Mehr Beratungssicherheit und Fachkompetenz im Drogeriesortiment
- Höhere Kundenzufriedenheit durch bedarfsgerechte Empfehlungen
- Bessere Nutzung von Zusatzverkaufs- und Umsatzpotenzialen
- Souveräner Umgang mit Reklamationen und anspruchsvollen Kundensituationen
- Erschließung neuer Kundengruppen durch fundiertes Sortimentswissen und aktuelle Trends

SEMINARLEITUNG
Jennifer Griffiths – Trainerin EDEKA SüdWest

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
269,00 €

TERMINE

10.03. - 11.03.2027		Ort: Würzburg
29.06. - 30.06.2027		Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

GRUNDLAGEN IM BEREICH DER MOLKEREIPRODUKTE

NEU

FACHWISSEN AUFBAUEN UND SICHER BERATEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende aus dem Bereich Molkereiprodukte

WAS PASSIERT
- Milch im Überblick: Milcharten, Inhaltsstoffe und Nährstoffe kennenlernen
- Qualität verstehen: Wärmebehandlungsverfahren und ihre Bedeutung für die Produkte
- Warenkunde vertiefen: Süß- und Sauerrahmprodukte sicher unterscheiden
- Von der Milch zum Käse: Käseherstellung und Käsegruppen kennenlernen
- Sicher beraten: Allergien und Intoleranzen im MoPro-Sortiment berücksichtigen
- Wirtschaftlich handeln: Milchpreise einordnen und Abschriften reduzieren
- Qualität erhalten: Grundlagen zum hygienischen Umgang mit Molkereiprodukten

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit im Umgang mit dem MoPro-Sortiment
- Fundiertes Warenwissen für eine kompetente Kundenberatung
- Besseres Verständnis für Produkteigenschaften und Qualitätsunterschiede
- Souveräner Umgang mit Fragen zu Allergien und Intoleranzen
- Mehr Bewusstsein für den wirtschaftlichen Umgang mit sensiblen Waren
- Praktische Impulse zur Vermeidung von Abschriften

SEMINARLEITUNG
Lukas Gläser – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
21.09.2027 Ort: Chemnitz
23.09.2027 Ort: Würzburg
11.11.2027 Ort: Hirschaid

FLOWER POWER

PFLANZEN RICHTIG PRÄSENTIEREN UND VERKAUFEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende, die sich um Blumen und Pflanzen im Markt kümmern

WAS PASSIERT
- Blumen- und Pflanzenmarkt in Deutschland kennenlernen
- Verkauf von Blumen und Pflanzen - Grundwissen
- Personalbedarf, Disposition und Abschriften in der Pflanzenabteilung
- Warenkunde und Warenpflege des EDEKA-Pflanzensortiments
- Tipps und Ideen für verkaufsfördernde Aktionen

WAS BRINGTS
- Umsatzpotentiale im Blumen- und Pflanzenbereich ausschöpfen
- Besonderheiten der Artikel verkaufsfördernd einsetzen
- Wert der Warengruppe für die Kundenbindung verstehen
- Warenverluste und Abschriften reduzieren
- Ideen für erfolgreiche Verkaufsaktionen erhalten

SEMINARLEITUNG
EDEKA Bildungswesen Hamburg

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
04.02.2027 Ort: Berbersdorf

ZUM SEMINARVIDEO

KAPI



PFLICHTQUALIFI-ZIERUNG // RECHT-LICHE GRUNDLAGEN // DIGITALES

Pflichtqualifizierung	121-129
Rechtliche Grundlagen	131-137
Digitales	139-143

4

PFLICHT-QUALIFIZIERUNG

Ausbildung
zur Brandschutzhelferin / zum Brandschutzhelfer 122-123

Aus- und Fortbildung
zur Ersthelferin / zum Ersthelfer 124-125

Demeter kompakt mit Hofbesuch 126

HACCP 127

Freiverkäufliche Arzneimittel sicher verkaufen 128-129



4

AUSBILDUNG ZUR BRANDSCHUTZ-HELFERIN / ZUM BRANDSCHUTZHELFER

PFLICHTQUALIFIZIERUNG NACH § 10 ARBEITSSCHUTZGESETZ

ZIELGRUPPE
- Volljährige Mitarbeitende, die die Funktion des Brandschutzhelfers bzw. der Brandschutzhelferin übernehmen sollen

WAS PASSIERT
- Grundlagen des Brandschutzes & Brandentstehung
- Brandklassen und Löschmittel
- Verhalten im Brandfall & Alarmierung
- Einsatz von Feuerlöschern
- Praktische Löschübung & Abschlusstest

WAS BRINGTS
- Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen im Markt
- Erhöhung der Sicherheit für Mitarbeitende und Kundschaft
- Schnelles und sicheres Handeln bei Entstehungsbränden
- Kompetente Unterstützung der Feuerwehr im Einsatzfall
- Reduzierung von Brandfolgen durch geschulte Erstmaßnahmen

SEMINARLEITUNG
Marcel Stauß & Florian Wirsching – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €
169,00 € im Food Academy Truck

EINE AUFFRISCHUNG DER AUSBILDUNG WIRD IN DER REGEL ALLE 3 BIS 5 JAHRE EMPFOHLEN.

Bei normaler Brandgefährdung sind mindestens 5 % der Mitarbeitenden als Brandschutzhelfende auszubilden. Die genaue Anzahl richtet sich nach der Gefährdungsbeurteilung.

TERMINE

02.03.2027	Ort: Chemnitz
03.03.2027	Ort: Chemnitz
25.05.2027	Ort: Dresden
07.06.2027	Ort: Hirschaid
08.06.2027	Ort: Würzburg
08.06.2027	Ort: Chemnitz
09.06.2027	Ort: Chemnitz
22.06.2027	Ort: Marktredwitz
23.06.2027	Ort: Marktredwitz
29.06.2027	Ort: Dresden
06.07.2027	Ort: Food Academy Truck - in Leipzig
07.07.2027	Ort: Food Academy Truck - in Leipzig
13.07.2027	Ort: Marktredwitz
14.07.2027	Ort: Marktredwitz
19.07.2027	Ort: Hirschaid
20.07.2027	Ort: Würzburg
31.08.2027	Ort: Dresden
07.09.2027	Ort: Chemnitz
08.09.2027	Ort: Chemnitz
09.11.2027	Ort: Marktredwitz
09.11.2027	Ort: Chemnitz
10.11.2027	Ort: Marktredwitz
10.11.2027	Ort: Chemnitz
22.11.2027	Ort: Dresden
13.12.2027	Ort: Hirschaid
14.12.2027	Ort: Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

AUS- UND FORTBILDUNG ZUR ERSTHELFERIN / ZUM ERSTHELFER

ERSTE HILFE IM EINZELHANDEL: SICHER HANDELN, LEBEN RETTEN.

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes
- Erste-Hilfe-Grundkurs für neue Ersthelferinnen und Ersthelfer
- Erste-Hilfe-Auffrischung für bereits ausgebildete Ersthelferinnen und Ersthelfer

WAS PASSIERT
- Vermittlung der Grundlagen der betrieblichen Ersten Hilfe im Einzelhandel
- Training anhand realistischer Fallbeispiele aus dem Marktalltag
- Auffinde-Algorithmus, Rettungskette und allgemeine Verhaltensweisen im Notfall
- Rettung von Personen aus Gefahrenbereichen
- Lebensrettende Sofortmaßnahmen einschließlich Herz-Lungen-Wiederbelebung
- Maßnahmen bei akuten Erkrankungen und thermischen Notfällen
- Wundversorgung und praktische Erste-Hilfe-Anwendungen

WAS BRINGTS
- Sicherstellung der gesetzlich erforderlichen Ersthelferquote im Markt
- Schnelles und kompetentes Handeln bei Unfällen und medizinischen Notfällen
- Mehr Sicherheit für Mitarbeitende sowie Kundinnen und Kunden
- Stärkung der Rettungskette bis zum Eintreffen professioneller Hilfe
- Handlungssicherheit durch praxisnahe Fallbeispiele aus dem Einzelhandel

SEMINARLEITUNG
and1more - Akademie für Notfallmedizin, Diagnostik & mehr

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
99,00 € im Food Academy Truck

DIE FORTBILDUNG IST SPÄTESTENS ALLE 2 JAHRE ZU WIEDERHOLEN.

Im Einzelhandel ist bei 2–20 anwesenden Mitarbeitenden mindestens 1 Ersthelfer erforderlich, bei mehr als 20 Mitarbeitenden mindestens 5 %.

TERMINE GRUNDKURS

25.01.2027	Ort: Würzburg
01.02.2027	Ort: Chemnitz
15.02.2027	Ort: Hirschaid
23.02.2027	Ort: Food Academy Truck - in Hammelburg
05.04.2027	Ort: Chemnitz
14.04.2027	Ort: Leipzig
10.05.2027	Ort: Hirschaid
07.06.2027	Ort: Food Academy Truck - in Etzenricht
08.06.2027	Ort: Dresden
29.06.2027	Ort: Marktredwitz
05.07.2027	Ort: Chemnitz
20.07.2027	Ort: Würzburg
26.07.2027	Ort: Hirschaid
21.09.2027	Ort: Würzburg
28.09.2027	Ort: Dresden
06.10.2027	Ort: Marktredwitz
18.10.2027	Ort: Hirschaid
24.11.2027	Ort: Chemnitz

TERMINE AUFFRISCHUNGSKURS

26.01.2027	Ort: Würzburg
02.02.2027	Ort: Chemnitz
16.02.2027	Ort: Hirschaid
06.04.2027	Ort: Chemnitz
15.04.2027	Ort: Leipzig
11.05.2027	Ort: Hirschaid
09.06.2027	Ort: Dresden
30.06.2027	Ort: Marktredwitz
06.07.2027	Ort: Chemnitz
21.07.2027	Ort: Würzburg
27.07.2027	Ort: Hirschaid
22.09.2027	Ort: Würzburg
29.09.2027	Ort: Dresden
07.10.2027	Ort: Marktredwitz
19.10.2027	Ort: Hirschaid
25.11.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

DEMETER KOMPAKT MIT HOFBESUCH

BASIS-WISSEN ZUR FÜHRUNG DES DEMETERSORTIMENTS

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden, die das Interesse an Bio-Produkten und hochwertigen Lebensmitteln haben

WAS PASSIERT
- Grundlagen der ökologischen und biodynamischen Landwirtschaft kennenlernen
- Unterschiede zwischen EU-Bio, Bioland und Demeter verstehen
- Anforderungen an Kennzeichnung und Auszeichnung von Bio-Produkten kennenlernen
- Einblicke in die Besonderheiten des Demeter-Anbaus erhalten
- Hofbesuch: Die praktische Umsetzung der biodynamischen Landwirtschaft erleben

WAS BRINGTS
- Höhere Beratungskompetenz
- Kenntnisse zwischen den verschiedenen BIO-Siegeln
- Umsatzsteigerung
- Kundenvertrauen

SEMINARLEITUNG
Martina Maile – Trainerin Edeka SüdWest

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
239,00 € inklusive Hofbesuch

TERMINE
08.04.2027 Ort: Dresden
28.10.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

HACCP

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes

WAS PASSIERT
- Lebensmittelrechtliche Grundlagen und Anforderungen kennenlernen
- Das HACCP-Konzept bei EDEKA verstehen und anwenden
- Kritische Kontrollpunkte (CCP) überwachen und bewerten
- Vorbeugende Maßnahmen zur Lebensmittelsicherheit im Markt umsetzen
- Anforderungen an Dokumentation und Mitarbeitendeninformation praxisnah bearbeiten

WAS BRINGTS
- Gesetzliche Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit sicher erfüllen
- Risiken für Verbraucherinnen und Verbraucher sowie Haftungsrisiken reduzieren
- Mehr Handlungssicherheit bei der Umsetzung von HACCP-Vorgaben
- Qualitätsstandards und Serviceleistungen nachhaltig absichern
- Dokumentation und Überwachung relevanter Kontrollpunkte rechtssicher umsetzen

SEMINARLEITUNG
René Werner – Qualitätsmanagement EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1/2 Tag
- Bitte die gewünschte Uhrzeit bei der Anmeldung angeben! -

KOSTEN
69,00 €

DER HACCP-KURS IM E-LEARNING ERSETZT DIE TEILNAHME AM SEMINAR
DIE HACCP-SCHULUNGEN SIND GESETZLICH VORGESCHRIEBEN
Die jährliche Teilnahme für den Regiebereich ist daher Pflicht!
Für den selbstständigen Einzelhandel bieten wir die Schulung als Serviceleistung an, da dieser für eine ordnungsgemäße Schulung eigenverantwortlich handelt.

EDEKA Next Lern-plattform

TERMINE
12.01.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: Chemnitz
27.01.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: online
03.03.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: Hirschaid
09.03.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: online
09.03.2027 // 13:30-17 Uhr Ort: online
13.04.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: Würzburg
02.06.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: Leipzig
07.06.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: Dresden
16.09.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: Chemnitz
20.09.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: Hirschaid
28.09.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: online
05.10.2027 // 09-12:30 Uhr Ort: online
05.10.2027 // 13:30-17 Uhr Ort: online

FREIVERKÄUFLICHE ARZNEIMITTEL SICHER VERKAUFEN

SACHKUNDE ERWERBEN. SICHER HANDELN. PRÜFUNG BESTEHEN

ZIELGRUPPE

- Marktleitungen, stellvertretende Marktleitungen und Verkaufsmitarbeitende, die freiverkäufliche Arzneimittel verkaufen oder die erforderliche Sachkunde erwerben möchten

WAS PASSIERT

- Freiverkäufliche Arzneimittel und Medizinprodukte kennenlernen
- Arzneimittel, Heilpflanzen und Darreichungsformen sicher unterscheiden
- Qualitätsmängel erkennen sowie Lagerung und Abgabe richtig einschätzen
- Die wichtigsten gesetzlichen Vorgaben für den Verkauf verstehen
- Gezielte Vorbereitung auf die IHK-Sachkundeprüfung

WAS BRINGTS

- Sicherheit im Verkauf durch fundiertes Fachwissen
- Mehr Beratungskompetenz rund um das Gesundheitsregal
- Rechtssicher handeln beim Verkauf freiverkäuflicher Arzneimittel
- Direkter Praxisnutzen für den Arbeitsalltag im Markt
- Bestens vorbereitet in die IHK-Sachkundeprüfung

SEMINARLEITUNG

Franz Posley, Cornelia Schulz & Tin Truong Trung - Food Academy

KURSDAUER

2 Tage (1 Seminartag + 1 Prüfungstag bei der IHK)

KOSTEN

359,00 € inkl. IHK-Prüfungsgebühr

WICHTIG!

Die Seminargebühr umfasst einen Prüfungsversuch. Kosten, die durch Wiederholungsprüfungen, Terminverschiebungen oder eine Nichtteilnahme entstehen, sind nicht im Seminarpreis enthalten.

TERMINE

25.02.2027	Ort: online
16.03.2027	Ort: Chemnitz
08.04.2027	Ort: Würzburg
20.04.2027	Ort: Chemnitz
12.05.2027	Ort: Hirschaid
26.05.2027	Ort: Dresden
08.06.2027	Ort: Chemnitz
09.06.2027	Ort: Würzburg
05.07.2027	Ort: online
16.09.2027	Ort: online
22.09.2027	Ort: Hirschaid
30.09.2027	Ort: Dresden
03.11.2027	Ort: Chemnitz
09.11.2027	Ort: Leipzig
15.11.2027	Ort: Würzburg
18.11.2027	Ort: online
29.11.2027	Ort: Marktredwitz

ZUM SEMINARVIDEO

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Basiswissen Arbeitsschutz 132

Lebensmittelrechtliche Schulung 133

NEUES KONZEPT Arbeitsrecht kompakt 134

Betrieblicher Datenschutz im Einzelhandel 135

NEU Ladendiebstahl & Diebstahl in den eigenen Reihen 137



4

BASISWISSEN ARBEITSSCHUTZ

SO SETZEN SIE DIE WICHTIGSTEN ANFORDERUNGEN IM ARBEITSSCHUTZ UM

ZIELGRUPPE
- Führungskräfte
- Mitarbeitende mit besonderen Aufgaben im Arbeitsschutz

WAS PASSIERT
- Vermittlung von Rechtsgrundlagen, Verantwortlichkeiten und Vorstellung der relevanten Akteure inklusive Aufsichtsbehörden
- Vorstellung der erforderlichen Unterlagen, Dokumentationen und Aushänge
- Einführung in das rechtssichere Unterweisen von Beschäftigten inklusive der notwendigen Dokumentationen
- Klärung individueller Fragen der Teilnehmenden aus ihrer betrieblichen Praxis

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit bei der Umsetzung gesetzlicher Vorgaben im Markt
- Unterstützung durch Vorlagen und praxiserprobte Hilfsmittel
- Überblick über verfügbare Unterstützungsangebote
- Schutz von Mitarbeitenden sowie Verringerung der Haftungsrisiken

SEMINARLEITUNG
Fachkräfte für Arbeitssicherheit – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1/2 Tag

KOSTEN
69,00 €
99,00 € im Food Academy Truck

TERMINE
14.04.2027 // 09-13 Uhr	Ort: online
06.10.2027 // 09-13 Uhr	Ort: online
02.12.2027 // 09-13 Uhr	Ort: Food Academy Truck - in Gunzenhausen

ZUM SEMINARVIDEO

LEBENSMITTELRECHTLICHE SCHULUNG

RECHTSSICHERER UMGANG MIT LEBENSMITTELN

ZIELGRUPPE
- Selbstständige Kaufleute
- Führungskräfte im Markt und an der Theke

WAS PASSIERT
- Kennenlernen der Grundlagen des europäischen Lebensmittelrechts (VO 178/2002)
- Vermittlung rechtlicher Anforderungen für Lebensmittel, Tabakerzeugnisse, kosmetische Mittel und sonstige Bedarfsgegenstände
- Vorstellung von Möglichkeiten zur praktischen Umsetzung des mikrobiologischen Monitorings im Betrieb
- Erläuterung rechtlicher Vorgaben für selbsthergestellte Lebensmittel in Theke und SB
- Beantwortung individueller Fragestellungen rund um das Lebensmittelrecht

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit im Umgang mit lebensmittelrechtlichen Anforderungen
- Höhere Handlungssicherheit im Umgang mit selbsthergestellten Lebensmitteln
- Aktuelles Wissen für einen verantwortungsvollen und rechtskonformen Verkauf von Waren

SEMINARLEITUNG
Zentrales Qualitätsmanagement - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1/2 Tag

KOSTEN
69,00 €

TERMINE
13.05.2027	Ort: Hirschaid
13.09.2027	Ort: Chemnitz

ARBEITSRECHT KOMPAKT

NEUES KONZEPT

PERSONALPRAXIS IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Personalverantwortliche Personen
- Selbstständige Kaufleute

WAS PASSIERT
- Überblick zu rechtlichen Rahmenbedingungen von Einstellung bis Beendigung
- Pflichten von Arbeitgebenden und Arbeitnehmenden
  Verhalten bei Arbeitsunfähigkeit, Urlaub, Arbeitszeit, Befristung, flexibler Einsatz von Mitarbeitenden
- Rechtssichere Gestaltung von Arbeitsverhältnissen
- Vorgehen bei Pflichtverletzungen - arbeitsrechtliche Sanktionierung (Abmahnung)
- Zielgerichtete Beendigung von Arbeitsverhältnissen

WAS BRINGTS
- Sicherheit in der Personalpraxis
- Reduzierung arbeitsrechtlicher Risiken
- Verständnis arbeitsrechtlicher Vorgaben
- Sichere Umsetzung von Personalmaßnahmen
- Reduzierung von Arbeitsrechtsstreitigkeiten

SEMINARLEITUNG
René Fischer – Beratung Personal EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
08.04.2027 Ort: Chemnitz
20.07.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

BETRIEBLICHER DATENSCHUTZ IM EINZELHANDEL

SO FINDEN SIE SICH IM DATENSCHUTZ-DSCHUNGEL ZURECHT

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen und Büromitarbeitende im Markt
- Interne Datenschutzkoordinatorinnen und -koordinatoren

WAS PASSIERT
- Einblick in die praktische Umsetzung datenschutzrechtlicher Vorgaben im Einzelhandelsalltag
- Vermittlung der Voraussetzungen und Spielregeln für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten
- Erläuterung konkreter Datenschutzthemen: Betrieb einer Videoüberwachungsanlage, Durchführung von Gewinnspielen, Abwicklung von Kundenbestellungen, Umgang mit Beschäftigtendaten, Gestaltung von Online-Auftritten u. v. m.
- Klärung individueller Fragen der Teilnehmenden aus ihrer betrieblichen Praxis

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit im Umgang mit datenschutzrechtlichen Anforderungen im Markt
- Konkrete Ansatzpunkte für die Umsetzung von Datenschutzanforderungen im eigenen Markt
- Verringerung von Risiken durch Datenschutzverstöße sowie Schutz vor möglichen Bußgeldern und Schadensersatzforderungen
- Mehr Rechtssicherheit bei alltäglichen Entscheidungen rund um personenbezogene Daten

SEMINARLEITUNG
Fachkräfte für Arbeitssicherheit – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1/2 Tag

KOSTEN
69,00 €

TERMINE
10.03.2027 // 09-13 Uhr Ort: online
22.09.2027 // 09-13 Uhr Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

LADENDIEBSTAHL & DIEBSTAHL IN DEN EIGENEN REIHEN

NEU

WIE VERHALTE ICH MICH ALS MARKTLEITUNG?

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Selbstständige Kaufleute

WAS PASSIERT
- Rechtliche Einordnung
- Korrekte Beweissicherung unter Beachtung des Datenschutzes
- Vorgehen bei Verdachtsfällen & arbeitsrechtliche Maßnahmen
- Ansätze für Präventionsstrategien

WAS BRINGTS
- Sicherheit im Umgang mit Diebstahlsvorgängen
- Reduzierung von Haftungs- und Prozessrisiken
- Sensibilisierung für Prävention- und Verlustvermeidung

SEMINARLEITUNG
René Fischer – Beratung Personal EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1/2 Tag

KOSTEN
69,00 €

TERMINE
25.02.2027 Ort: online
13.05.2027 Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

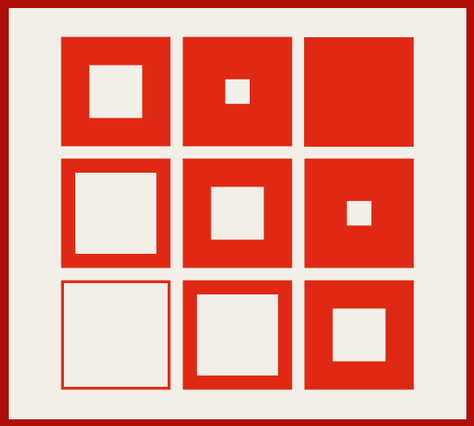
DIGITALES

Concludis - Systemschulung 140

EDEKA Azubiguide - kurz und knackig 141

Semiro - kurz und knackig 142

EDEKA next - kurz und knackig 143



4

CONCLUDIS – SYSTEMSCHULUNG

ZIELGRUPPE
- Alle Recruiting-Verantwortlichen aus dem Einzelhandel, die concludis bereits einsetzen oder zukünftig einsetzen möchten

WAS PASSIERT
- Kennenlernen der wichtigsten Funktionen von Concludis
- Filtern, Bearbeiten und Bewerten von Bewerbungen
- Verwaltung der Kommunikation mit Bewerbenden
- Planen und Koordinieren von Gesprächsterminen
- Zu- und Absagen an Bewerbende professionell versenden
- Einblicke in die effiziente Nutzung des Bewerbermanagement-Systems

WAS BRINGTS
- Sicherer Umgang mit den wichtigsten Funktionen von Concludis
- Effizientere Bearbeitung von Bewerbungsprozessen
- Strukturierte Kommunikation mit Bewerbenden
- Mehr Übersicht im Recruiting-Alltag
- Zeitersparnis durch den gezielten Einsatz des Systems
- Mehr Sicherheit bei der Steuerung und Dokumentation von Bewerbungsprozessen

SEMINARLEITUNG
Team Digitales Lernen / Concludis – Food Academy

KURSDAUER
90 Minuten

KOSTEN
kostenfrei

TERMINE

17.02.2027 // 10-11:30 Uhr	Ort: online
14.04.2027 // 10-11:30 Uhr	Ort: online
16.06.2027 // 10-11:30 Uhr	Ort: online
04.08.2027 // 10-11:30 Uhr	Ort: online
20.10.2027 // 10-11:30 Uhr	Ort: online
01.12.2027 // 10-11:30 Uhr	Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

EDEKA AZUBIGUIDE – KURZ UND KNACKIG

ZIELGRUPPE
- Ausbilderinnen und Ausbilder
- Ausbildungsverantwortliche aus dem Einzelhandel

WAS PASSIERT
- Live-Tour durch die App: Wir zeigen Ihnen den direkten Vergleich zwischen der Azubi-Ansicht und der Ausbilder-Oberfläche.
- Funktions-Check: Sie lernen v.a. die Kernfunktionen wie das digitale Berichtsheft (Ausbildungsnachweise), Praxis-Checklisten sowie Fragen & Aufgaben kennen.
- Praxis-Transfer: Wir demonstrieren, wie Sie Termine und v.a. Abteilungsabläufe planen können
- Tipps & Tricks: Wir teilen Best Practices, wie die App die Kommunikation zwischen Ausbilder und Azubi verbessern kann

WAS BRINGTS
- Zeitgewinn durch schnelleren & sichereren Umgang mit dem AzubiGuide
- Höhere Ausbildungsqualität: durch die praxisnahen Fragen & Aufgaben sowie Checklisten
- Rechtssicherheit: Die digitale Dokumentation sorgt für Transparenz und Sicherheit z.B. gegenüber der Kammern
- Arbeitgeber-Image: durch die kompetente Nutzung des AzubiGuides positionieren Sie sich als moderner Ausbildungsbetrieb und zeigen Ihren Azubis gegenüber Wertschätzung & Interesse.

SEMINARLEITUNG
Team Digitales Lernen / AzubiGuide – Food Academy

KURSDAUER
60 Minuten

KOSTEN
kostenfrei

TERMINE

12.01.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
15.02.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
09.03.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
06.04.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
11.05.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
08.06.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
13.07.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
03.08.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
24.08.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
07.09.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
05.10.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
09.11.2027 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

SEMIRO – KURZ UND KNACKIG

ZIELGRUPPE
- Führungskräfte, die Seminare im Buchungsportal "Semiro" buchen

WAS PASSIERT
- Live-Tour durch das digitale Seminarportal
- Seminare finden: Suche, Katalog und Filter kennenlernen
- Buchungen durchführen: Für sich selbst und Mitarbeitende
- Alles im Blick: Persönlicher Bereich und Führungskräfteportal
- Praktische Tipps: Seminarhistorie, Stornierung und Bedarfsliste

WAS BRINGTS
- Sicherer Umgang mit dem digitalen Seminarportal
- Seminare und Termine schnell finden
- Mitarbeitende unkompliziert buchen
- Buchungen und Seminarhistorien im Blick behalten
- Personalentwicklung einfacher organisieren

SEMINARLEITUNG
Team Training & Expert – Food Academy

KURSDAUER
60 Minuten

KOSTEN
kostenfrei

TERMINE

13.01.2027 // 10:30-11:30 Uhr	Ort: online
08.06.2027 // 10:30-11:30 Uhr	Ort: online
23.09.2027 // 10:30-11:30 Uhr	Ort: online

EDEKA NEXT – KURZ UND KNACKIG

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- EDEKA next-Beauftragte aus dem Einzelhandel

WAS PASSIERT
- Live-Tour durch next: Lernende anlegen und Berechtigungen vergeben, Pflichtkurse buchen und verwalten, Lernfortschritte und Pflichtschulungen auswerten.
- Funktions-Check: Unterstützungsangebote und hilfreiche Funktionen kennenlernen.
- Tipps & Tricks: Praxistipps für den sicheren Umgang mit EDEKA next erhalten.

WAS BRINGTS
- Sicherer Umgang mit EDEKA next im Arbeitsalltag
- Schnelles und einfaches Freischalten von Mitarbeitenden
- Effiziente Organisation und Nachverfolgung von Pflichtschulungen
- Transparenter Überblick über Lernstände und Schulungsstatus
- Weniger Verwaltungsaufwand im Markt
- Mehr Sicherheit bei der Nutzung und Administration von EDEKA next

SEMINARLEITUNG
Team Digitales Lernen / next - Food Academy

KURSDAUER
120 Minuten

KOSTEN
kostenfrei

TERMINE

13.01.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
02.02.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
02.03.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
13.04.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
04.05.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
01.06.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
06.07.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
10.08.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
14.09.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
12.10.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
02.11.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
30.11.2027 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

KAPI



BEL

FÜHRUNG // BWL

Führung 147- 161

BWL 163-169

5

FÜHRUNG

	Der Weg zur Nachwuchskraft oder Abteilungsleitung	148
	Der Weg zur Marktleitung	149
NEU	Neu in Führung?	150
NEUES KONZEPT	Grundlagen in der Führung	151
NEU	Zeitmanagement und Selbstorganisation im Arbeitsalltag	152
NEU	Aufgaben und Rollen im Markt	153
	Kommunikation als Führungskraft 1 - Grundlagen	154
NEU	Kommunikation als Führungskraft 2 - Feedbackgespräche	155
NEU	Kommunikation als Führungskraft 3 - Paulek Gesprächsführung	156
	Menschen verstehen und führen	157
NEU	Kommunikation als Führungskraft 4 - Kritikgespräche	158
	Strategie trifft Fläche	159
NEU	Mehr Anwesenheit, mehr Leistung	160
	Talente erkennen - Menschen gewinnen	161

5

DER WEG ZUR NACHWUCHSKRAFT ODER ABTEILUNGS-LEITUNG



- Menschen verstehen und führen
- Kommunikation als Führungskraft 2 - Personalgespräche und Feedback

FORTGESCHRITTENE



- Kommunikation als Führungskraft 1 - Grundlagen
- Zeitmanagement und Selbst-organisation im Arbeitsalltag
- Neu in Führung?

EINSTEIGER

PRAXISNAHE UNTER-STÜTZUNG FÜR KLARE KOMMUNIKATION, STARKE FÜHRUNG UND MEHR SICHERHEIT IM ARBEITSALLTAG.

AI

DER WEG ZUR MARKTLEITUNG



- Mehr Anwesenheit, mehr Leistung
- Strategie trifft Fläche
- Kommunikation als Führungskraft 4 - Kritikgespräche führen

PROFI

- Menschen verstehen und führen
- Kommunikation als Führungskraft 3 - PAULEK - Gesprächsführung
- Kommunikation als Führungskraft 2 - Feedbackgespräche

FORTGESCHRITTENE



- Kommunikation als Führungskraft 1 - Grundlagen
- Aufgaben und Rollen im Markt
- Zeitmanagement und Selbst-organisation im Arbeitsalltag
- Grundlagen in der Führung

EINSTEIGER

5

AI

NEU IN FÜHRUNG?

NEU

SICHER IN DER FÜHRUNGSROLLE ANKOMMEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende, die neu in der Führungsrolle sind

WAS PASSIERT
- Die neue Führungsrolle und ihre Verantwortung verstehen
- Sicherheit im Umgang mit Erwartungen und Entscheidungen gewinnen
- Die wichtigsten Prioritäten einer Führungskraft kennenlernen
- Vertrauen und Akzeptanz im Team gezielt aufbauen

WAS BRINGTS
- Schneller in der neuen Führungsrolle ankommen
- Mehr Sicherheit im Umgang mit dem eigenen Team
- Vertrauen und Akzeptanz als Führungskraft stärken
- Entscheidungen klarer treffen und vertreten

SEMINARLEITUNG
Steffen Gill-Held - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
20.04.2027 Ort: Würzburg
24.08.2027 Ort: Chemnitz
21.10.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

EINSTEIGER

GRUNDLAGEN IN DER FÜHRUNG

NEUES KONZEPT

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen

WAS PASSIERT
- Führungsaufgaben und Führungsstile kennenlernen
- Das Reifegradmodell in typischen Führungssituationen anwenden
- Die eigene Rolle als Führungskraft reflektieren
- Motivation und Wertschätzung im Arbeitsalltag praktisch erleben

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit in der Führungsrolle
- Wertschätzend und motiviert Führen
- Weniger Reibungsverluste durch klare Erwartungen
- Praktische Werkzeuge für den Alltag

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
18.03.2027 Ort: Chemnitz
22.06.2027 Ort: Hirschaid
28.10.2027 Ort: Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

ZEITMANAGEMENT UND SELBST-ORGANISATION IM ARBEITSALLTAG

NEU

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen und stellvertretende Marktleitungen
- Abteilungsleitende und Nachwuchsführungskräfte

WAS PASSIERT
- Eigene Aufgaben und Prioritäten analysieren
- Die ABC-, ALPEN- und Eisenhower-Methode kennenlernen
- Zeitfresser erkennen und gezielt reduzieren
- Verantwortlichkeiten und Aufgaben klar übertragen

WAS BRINGTS
- Mehr Zeit für Führungsaufgaben und das Tagesgeschäft
- Weniger Stress durch bessere Arbeitsorganisation
- Sinnvoll delegieren im Arbeitsalltag
- Höhere Eigenverantwortung und Zielorientierung im Team

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €
169,00 € im Food Academy Truck

TERMINE

24.02.2027	Ort: Würzburg
16.03.2027	Ort: Chemnitz
10.05.2027	Ort: Food Academy Truck - in Amberg
09.06.2027	Ort: Food Academy Truck - in Etzenricht
06.09.2027	Ort: Food Academy Truck - in Oschatz
20.10.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

EINSTEIGER

AUFGABEN UND ROLLEN IM MARKT

NEU

MEHR STRUKTUR DURCH KLARE ZUSTÄNDIGKEITEN

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen
- Personalerinnen und Personaler

WAS PASSIERT
- Aufgaben, Rollen und Verantwortlichkeiten im Markt klar definieren
- Organigramme und Zuständigkeiten verständlich darstellen
- Schichtübergaben strukturiert und zielführend gestalten
- Die Team-Uhr kennenlernen und für die Teamentwicklung nutzen
- Zentrale Marktprozesse analysieren und entwickeln

WAS BRINGTS
- Mehr Klarheit über Aufgaben, Zuständigkeiten und Abläufe
- Ein praxisnahes Organigramm für den eigenen Markt
- Strukturierte Schichtübergaben mit weniger Informationsverlust
- Marktprozesse transparent gestalten und Schnittstellen optimieren

SEMINARLEITUNG
Steffen Gill-Held - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE

27.01.2027	Ort: Würzburg
15.04.2027	Ort: Chemnitz
12.10.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

KOMMUNIKATION ALS FÜHRUNGSKRAFT 1 – GRUNDLAGEN

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen
- Abteilungsleitende und Nachwuchsführungskräfte

WAS PASSIERT
- Erarbeitung von Kommunikationsgrundlagen in der Führung
- Beleuchten des Drama-Dreiecks
- Entwicklung von realistischen Gesprächsanlässe im Markt
- Auftreten und Körpersprache als Führungskraft

WAS BRINGTS
- Wertschätzende Kommunikationsstrategien entwickeln
- Verstärktes Bewusstsein für die Gesprächskultur
- Weniger Missverständnisse und Konflikte im Tagesgeschäft
- Entscheidungen und Ziele werden besser verstanden und mitgetragen

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
16.02.2027 Ort: Würzburg
02.03.2027 Ort: Hirschaid
21.04.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

KOMMUNIKATION ALS FÜHRUNGSKRAFT 2 – FEEDBACKGESPRÄCHE

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen
- Abteilungsleitende und Nachwuchsführungskräfte

WAS PASSIERT
- Feedbacktechniken kennenlernen und anwenden
- Stärken und Entwicklungspotenziale bei Mitarbeitenden erkennen
- Personalgespräche strukturiert vorbereiten
- Realistische Gesprächsanlässe im Markt

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit in Mitarbeitergesprächen
- Klareres und wirksameres Feedback
- Gezielte Entwicklung von Mitarbeitenden
- Höhere Motivation durch regelmäßige Rückmeldung

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz - Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

Ideal als Aufbauformat nach Kommunikation als Führungskraft 1.

TERMINE
17.02.2027 Ort: Würzburg
03.03.2027 Ort: Hirschaid
22.04.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

KOMMUNIKATION ALS FÜHRUNGSKRAFT 3 - PAULEK GESPRÄCHSFÜHRUNG

NEU

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen

WAS PASSIERT
- Personalgespräche professionell vorbereiten und strukturieren
- Leistungsfaktoren analysieren und Ursachen erkennen
- Den PAULEK-Leitfaden praxisnah anwenden
- Anspruchsvolle Gesprächssituationen in Rollenspielen trainieren

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit in anspruchsvollen Mitarbeitergesprächen
- Probleme werden gezielter angesprochen und gelöst
- Leistungsfaktoren werden analysiert
- Höhere Eigenverantwortung und bessere Leistungen im Team

SEMINARLEITUNG
Steffen Gill-Held – Food Academy

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
269,00 €

Ideal als Aufbauformat nach Kommunikation als Führungskraft 1 und 2.

TERMINE
08.03. - 09.03.2027 Ort: Würzburg
08.06. - 09.06.2027 Ort: Chemnitz
27.07. - 28.07.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

FORTGESCHRITTENE

MENSCHEN VERSTEHEN UND FÜHREN

DAS PERSOLOG® D.I.S.G. PERSÖNLICHKEITS-PROFIL FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen
- Mitarbeitende mit Personalverantwortung
- Abteilungsleitende und Nachwuchsführungskräfte

WAS PASSIERT
- Analyse der eigenen Persönlichkeit anhand des persolog® D.I.S.G.-Modells
- Kennenlernen der vier Verhaltensdimensionen und ihrer Bedeutung für die Zusammenarbeit
- Reflexion der eigenen Stärken und Entwicklungsfelder als Führungskraft
- Bedürfnisse, Motivation und Wertschätzung

WAS BRINGTS
- Ein tieferes Verständnis der eigenen Persönlichkeit und Verhaltensweisen
- Sicherer Umgang mit unterschiedlichen Mitarbeitenden und bessere Kommunikation im Team
- Individuelle, bedürfnisorientierte und wirksame Führungsansätze etablieren
- Weniger Missverständnisse und Konflikte im Team- und Marktalltag

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz - Zertifizierte persolog® Persönlichkeits-Trainerin der Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
08.04.2027 Ort: Hirschaid
08.09.2027 Ort: Chemnitz
27.10.2027 Ort: Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

KOMMUNIKATION ALS FÜHRUNGSKRAFT 4 - KRITIKGESPRÄCHE

NEU

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen
- Personalerinnen und Personaler

WAS PASSIERT
- Reale und aktuelle Praxisfälle aus dem Markt bearbeiten
- Schwierige Gesprächssituationen analysieren und vorbereiten
- Struktur und Ablauf von Kritikgesprächen trainieren
- Kritikgespräche in Rollenspielen durchführen und Feedback erhalten

WAS BRINGTS
- Führungskräfte gewinnen Sicherheit in schwierigen Gesprächen
- Vereinbarungen werden klar getroffen und konsequenter umgesetzt
- Letzte Möglichkeit der Verhaltensänderung nutzen
- Kritische Themen werden frühzeitig und professionell angesprochen

SEMINARLEITUNG
Steffen Gill-Held – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

Ideal als Aufbauformat nach Kommunikation als Führungskraft 1 bis 3.

TERMINE
26.08.2027	Ort: Chemnitz
16.09.2027	Ort: Würzburg
14.10.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

PROFI

STRATEGIE TRIFFT FLÄCHE

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen
- Führungskräfte mit Personalverantwortung

WAS PASSIERT
- Den eigenen Markt anhand konkreter Praxisbeispiele analysieren
- Stärken, Schwächen und Potenziale systematisch erkennen
- Maßnahmen für Fläche, Sortiment und Organisation ableiten
- Einen konkreten Umsetzungsplan für den Markt entwickeln

WAS BRINGTS
- Klare Ansatzpunkte zur Weiterentwicklung des eigenen Marktes
- Bessere Nutzung von Umsatz- und Ertragspotenzialen
- Mehr Struktur bei Planung und Umsetzung von Maßnahmen
- 90- Tage Umsetzungsplan

SEMINARLEITUNG
Steffen Gill-Held – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
28.01.2027	Ort: Würzburg
14.04.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

PROFI

MEHR ANWESENHEIT, MEHR LEISTUNG

NEU

GESUND FÜHREN UND FEHLZEITEN IM MARKT EFFIZIENT REDUZIEREN

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen
- Führungskräfte mit Personalverantwortung

WAS PASSIERT
TAG 1 MIT STEFFEN GILL-HELD
- Reflexion der eigenen Führung im Marktalltag
- Bearbeitung typischer Mitarbeiter-Krankmeldungen aus der Praxis
- Ableitung konkreter Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung
- Praxis-Checks, u. a. zum anwesenheitsförderlichen Führungsstil

TAG 2 MIT RENÉ FISCHER
- Überblick zu rechtlichen Rahmenbedingungen bei Arbeitsunfähigkeit
- Bedeutung und Ablauf des BEM-Verfahrens
- Mitarbeiterorientierung im Krankenfürsorgegespräch
- Auflösung von Arbeitsverhältnissen aus gesundheitlichen Gründen
- Praxisfälle und pragmatische Handlungsempfehlungen

WAS BRINGTS
- Mehr Anwesenheit durch wirksame und gesundheitsorientierte Führung
- Stärkere Mitarbeiterbindung und höhere Motivation im Team
- Weniger „innere Kündigung“ und höhere Leistungsbereitschaft
- Sicherheit im Umgang mit Ausfallzeiten Ihrer Mitarbeitenden
- Professionalisierung von Fehlzeitengesprächen
- Etablierung von Instrumenten zur Fehlzeitenreduzierung
- Kennenlernen rechtssicherer Vorgehensweisen
- Nutzung wirtschaftlicher Kompensationsleistungen

SEMINARLEITUNG
Steffen Gill-Held - Food Academy, René Fischer – Beratung Personal EDEKA NST

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
139,00 € Einzeltag // Bei Buchung des Gesamtpaket (Tag 1 + Tag 2) 269,00 €

Hinweis: Die Seminartage können einzeln oder als Gesamtpaket gebucht werden.

TERMINE
13.01. - 14.01.2027 Ort: Hirschaid
16.06. - 17.06.2027 Ort: Würzburg
31.08. - 01.09.2027 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

EINSTEIGER

TALENTE ERKENNEN – MENSCHEN GEWINNEN

BEWERBUNGSGESPRÄCHE, DIE DEN UNTERSCHIED MACHEN

ZIELGRUPPE
- Führungskräfte mit Einstellungsverantwortung
- Marktleitungen
- Personalverantwortliche
- Ausbildungsverantwortliche

WAS PASSIERT
- Talente und Potenziale gezielt erkennen
- Bewerbungsgespräche professionell strukturieren
- Mit den richtigen Fragen mehr erfahren
- Praxistraining mit realen Gesprächssituationen
- Rechtliche Fallstricke sicher vermeiden

WAS BRINGTS
- Bessere Einstellungsentscheidungen treffen
- Fehlbesetzungen reduzieren
- Bewerbende für Ihr Unternehmen begeistern
- Die passenden Mitarbeitenden für Ihr Team gewinnen
- Mehr Sicherheit in Bewerbungsgesprächen

SEMINARLEITUNG
Michael Moritz – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
04.03.27 Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

BWL

NEU Kundinnen- und Kundenorientierung wirkungsvoll umsetzen 164

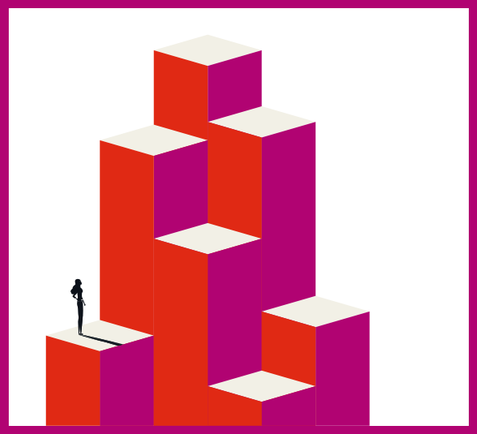
Arbeitgebermarke stärken, Mitarbeitende gewinnen 165

Unsere kleine Kaufmannsschule 166

Schluss mit Inventurdifferenzen 167

NEU BWL für Marktleitungen 168

NEUES KONZEPT Personalkosten reduzieren 169



5

KUNDINNEN- UND KUNDENORIENTIERUNG WIRKUNGSVOLL UMSETZEN

NEU

WETTBEWERBSVORTEILE SICHERN

ZIELGRUPPE
- Führungskräfte

WAS PASSIERT
- Messung und Beeinflussung von Kundenzufriedenheit
- Ursachen und Folgen von Unzufriedenheit
- Zufriedenheit durch Pflege und Gestaltung der Beziehung zu Kundinnen und Kunden
- Professionelle Kommunikation in Verkaufs- und Beschwerdesituationen
- Bearbeitung von Praxisfällen der Teilnehmenden in Form von Gesprächssimulationen

WAS BRINGTS
- Die Bedeutung der Orientierung an der Kundschaft für das eigene Unternehmen kennen
- Die Ursachen mangelnder Kundenzufriedenheit identifizieren und abstellen
- Eigene Stärken und Schwächen im Umgang mit Kundinnen und Kunden analysieren
- Verhaltensweisen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit entwickeln
- Die kundenorientierte Marktausrichtung aktiv und dauerhaft umsetzen
- Anspruchsvolle Zielgruppen zufriedenstellen
- Reklamationen erfolgreich behandeln

SEMINARLEITUNG
EDEKA Bildungswesen Hamburg

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
02.02.2027 Ort: Chemnitz
21.09.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

ARBEITGEBERMARKE STÄRKEN, MITARBEITENDE GEWINNEN

ZIELGRUPPE
- Selbstständige Kaufleute
- Marktleitungen
- Personalverantwortliche

WAS PASSIERT
- Grundlagen eines erfolgreichen Employer Brandings kennenlernen
- Erwartungen der Generationen Z und Alpha analysieren und Handlungsfelder für den eigenen Markt ableiten
- Die Stärken und Besonderheiten des eigenen Marktes mit Methoden wie SWOT-Analyse, Persona-Entwicklung und EVP-Canvas herausarbeiten
- Maßnahmen zur Gewinnung, Bindung und Entwicklung von Mitarbeitenden erarbeiten
- Einen individuellen Aktionsplan für die Umsetzung im eigenen Markt entwickeln

WAS BRINGTS
- Das Arbeitgeberprofil des Marktes schärfen und sich klar vom Wettbewerb abheben
- Die Attraktivität für bestehende und potenzielle Mitarbeitende steigern
- Konkrete Werkzeuge für erfolgreiches Recruiting und eine stärkere Mitarbeitendenbindung erhalten
- Mitarbeitende als authentische Botschafter des eigenen Marktes gewinnen
- Den Aufwand für die Personalgewinnung langfristig reduzieren
- Einen direkt umsetzbaren Maßnahmenplan für den eigenen Markt mitnehmen

SEMINARLEITUNG
Hannah Schüttinger – Food Academy

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
18.03.2027 Ort: Hirschaid
17.06.2027 Ort: Chemnitz
16.09.2027 Ort: Würzburg
02.12.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

UNSERE KLEINE KAUFMANNSSCHULE

ZIELGRUPPE
- Alle Mitarbeitenden des Marktes ohne fachliche Ausbildung oder Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger

WAS PASSIERT
- Kennenlernen der EDEKA-Struktur
- Wichtige Begriffe klar erklärt: FiFo, Preisschilder, HACCP, MHD, Verbrauchsdatum, Abschriften, PLUs, Reklamationen, etc.
- Einblick in Sortimentspläne, Verkaufszonen, Platzierungen, Regaldaten und Warengruppen
- Kaufmännische Grundlagen: Inventuren und Bestände, Preise und Spannen
- Service, Auftreten und freundlicher Umgang mit Kundschaft

WAS BRINGTS
- Ein sicheres Verständnis für Prozesse, Strukturen und Abläufe im Markt
- Verhaltensregeln verstehen und umsetzen
- Ein professionelles und freundliches Auftreten im Umgang mit Kundinnen und Kunden
- Mitarbeitende verstehen warum sie Dinge tun - nicht nur wie

SEMINARLEITUNG
Alisa Götz – Food Academy

KURSDAUER
1/2 Tag

KOSTEN
69,00 €

TERMINE
27.04.2027 Ort: online
21.06.2027 Ort: online
18.10.2027 Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

SCHLUSS MIT INVENTURDIFFERENZEN

VERLUSTE ERKENNEN, PROZESSE VERBESSERN, SYSTEME NUTZEN

ZIELGRUPPE
- Führungskräfte
- Abteilungsleitungen

WAS PASSIERT
- Typische Verlustquellen im Einzelhandel
- Kennzahlen im Kontext der Inventur
- Auswertung von Inventurdaten im RWWS
- Nutzung des Warenwirtschaftssystems zur Steuerung und Prävention
- Verantwortlichkeiten und Verlustprävention im Team

WAS BRINGTS
- Hauptursachen von Inventurdifferenzen erkennen
- Betriebswirtschaftliche Auswirkungen verstehen
- Inventurkennzahlen analysieren und bewerten
- Kennzahlen als Steuerungsinstrument nutzen
- Teams für Verlustprävention sensibilisieren

SEMINARLEITUNG
EDEKA Bildungswesen Hamburg

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
01.07.2027 Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

BWL FÜR MARKTLEITUNGEN

NEU

DER RICHTIGE BLICK AUF IHRE KENNZAHLEN

ZIELGRUPPE
- Marktleitungen
- Stellvertretende Marktleitungen

WAS PASSIERT
- LUNAR Berichtswesen und die Kennzahlen des Alltags (Spanne, Abschriften, Verluste)
- Vom Brutto-Umsatz zur Netto-Ertragsspanne - Erkennen von Einflussmöglichkeiten und Erarbeiten von Handlungsalternativen
- Einbindung des LUNAR Berichtswesens in den Alltag
- Die kurzfristige Erfolgsrechnung (KER)
- Kostenarten des Alltags

WAS BRINGTS
- Zentrale Kennzahlen des eigenen Marktes kennen, verstehen und im Gesamtzusammenhang bewerten können
- Gezielter Einsatz von Steuerungselementen im RWWS
- Relevante Kostenarten kennen und diese bei wirtschaftlichen Entscheidungen im Marktalltag berücksichtigen können
- Den Zusammenhang von Spanne und Kosten verstehen und Möglichkeiten zur gewinnbringenden Nutzung ableiten können

SEMINARLEITUNG
EDEKA Bildungswesen Hamburg

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
21.04.2027 Ort: Chemnitz
06.07.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

PERSONALKOSTEN REDUZIEREN

NEUES KONZEPT

PERSONALPRAXIS IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

ZIELGRUPPE
- Selbständige Kaufleute und deren Beauftragte
- Marktleitungen
- Personalverantwortliche Personen

WAS PASSIERT
- Überblick zu Kennzahlen im Personal
- Gezielte Entgeltgestaltung & Mindestlohn (Lohn- und Lohnnebenkosten)
- Ansätze zur Optimierung der Personalstruktur
- Bedeutung von Fehlzeiten und Mitarbeitendenbindung

WAS BRINGTS
- Personalkennzahlen sicher interpretieren
- Personalkosten gezielt analysieren und Einsparpotentiale erkennen
- Effektiver und effizienter Einsatz personeller Ressourcen
- Steigerung der Personalproduktivität und Ergebnissicherung

SEMINARLEITUNG
René Fischer – Beratung Personal EDEKA Nordbayer-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
10.05.2027 Ort: Chemnitz
06.10.2027 Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

KAPITEL 6



AI

LUNAR PROZESS-SCHULUNG

	LUNAR – Einstiegsseminar für neue Mitarbeitende	172
NEU	LUNAR Starter	173
NEU	LUNAR Plus	174
NEU	LUNAR Profi	175
NEU	LUNAR Management / Leitung	176
	LUNAR – Wareneingang, Reklamation & Retoure	177
	LUNAR Warenbewegungen sicher beherrschen	178
	LUNAR - Jahresinventur	179
	LUNAR - Berichtswesen 1	180
	LUNAR - Berichtswesen 2	181
	RELEX - Autodispo	182
	LUNAR - Warenwirtschaft an der Bedientheke - Verkauf	183
	LUNAR - Warenwirtschaft an der Bedientheke - Abteilungsleitung	184
	LUNAR - kurz und knackig	185

LUNAR – EINSTIEGSSEMINAR FÜR NEUE MITARBEITENDE

DIE GRUNDLAGEN DER WARENWIRTSCHAFT VERSTÄNDLICH UND PRAXISNAH KENNENLERNEN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende des Marktes, die bisher nicht mit der Warenwirtschaft gearbeitet haben, sowie Quereinsteigende

WAS PASSIERT
- Vermittlung der Grundlagen und Zusammenhänge der geschlossenen LUNAR-Warenwirtschaft
- Einführung in wichtige Stammdaten und deren Bedeutung für die tägliche Arbeit im Markt
- Erläuterung der Bestandsführung und des artikelgenauen Arbeitens in der Warenwirtschaft
- Verständnis der wichtigsten Warenbewegungen und der zugrunde liegenden Buchungsprozesse
- Erste Einblicke in das LUNAR-Marktportal sowie die Arbeit mit dem MDE-Gerät

WAS BRINGTS
- Neue Mitarbeitende verstehen von Beginn an die grundlegenden Abläufe der Warenwirtschaft.
- Schnellere und strukturiertere Einarbeitung in die täglichen Aufgaben im Markt.
- Höhere Prozesssicherheit durch ein besseres Verständnis von Bestandsführung und Warenbewegungen
- Weniger Fehler bei der praktischen Arbeit durch fundiertes Grundlagenwissen.
- Mitarbeitende können Zusammenhänge besser verstehen und von Anfang an aktiv zum erfolgreichen Marktbetrieb beitragen

SEMINARLEITUNG
Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE
02.03.2027	Ort: online
22.06.2027	Ort: online
27.10.2027	Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

LUNAR STARTER

NEU

...FÜR EINEN SICHEREN START IN DEN MARKTALLTAG

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende des Marktes, die bisher noch nicht mit der LUNAR Warenwirtschaft gearbeitet haben

WAS PASSIERT
- Auswirkungen ausgewählter Buchungsprozesse im Markt praxisnah kennenlernen
- Die wichtigsten Funktionen des MDE-Geräts und deren Einsatz im Marktalltag verstehen
- Warenbewegungen wie den Wareneingang EDEKA sowie die dazugehörigen Buchungsprozesse am MDE-Gerät nachvollziehen
- Grundlagen der Regaleinteilung und Regaldatenpflege kennenlernen
- Typische Anwendungen des MDE-Geräts anhand praxisnaher Beispiele trainieren

WAS BRINGTS
- Mitarbeitende ohne warenwirtschaftliche Kenntnisse verstehen von Beginn an die grundlegenden Abläufe in der Warenwirtschaft
- Schnellere und strukturierte Einarbeitung in die ersten Aufgaben im Marktalltag
- Grundverständnis der Hintergründe bzw. Auswirkungen von Buchungsvorgängen schaffen

SEMINARLEITUNG
Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1/2 Tag

KOSTEN
69,00 €

TERMINE
19.05.2027	Ort: online
08.07.2027	Ort: online
14.09.2027	Ort: online
09.11.2027	Ort: online

LUNAR PLUS

BESTÄNDE VERSTEHEN, PROZESSE BEHERRSCHEN, ERFOLGREICH STEUERN

NEU

ZIELGRUPPE

- Marktleitungen und Abteilungsleitungen sowie Mitarbeitende des Marktes, die mit der LUNAR Warenwirtschaft arbeiten

WAS PASSIERT

- Intensive Auseinandersetzung mit der Bestandsführung & deren Bewertung sowie Verständnis der Artikelstrukturen
- Warenwirtschaftlich korrekte Handhabung von Warenbewegungen wie Abschriften, Umbuchungen, Umlagerungen, Bestandskontrollen sowie Präsentkörbe und Kundenkommissionierungen
- Bearbeitung von täglichen Bestellungen mit dem MDE-Gerät und im LUNAR-Marktportal
- Abwicklung von Wareneingängen, Reklamationen und Retouren inklusive Warenrückrufen

WAS BRINGTS

- Bessere Bestandsqualität durch korrekte und nachvollziehbare Buchungen
- Sicherheit im Umgang mit Warenbewegungen und Einkaufsprozessen
- Prozesskonforme Abwicklung von Wareneingängen und Retouren im Marktalltag
- Besseres Verständnis der Zusammenhänge zwischen Beständen, Warenbewegungen und wirtschaftlichen Kennzahlen

SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

01.07.2027	Ort: Chemnitz
15.07.2027	Ort: Hirschaid
16.11.2027	Ort: Würzburg

LUNAR PROFI

ERWEITERTE FUNKTIONEN NUTZEN, PROZESSE OPTIMIEREN, HANDLUNGSSICHERHEIT STÄRKEN

NEU

ZIELGRUPPE

- Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen und weitere Führungskräfte, die bereits sicher mit der LUNAR-Warenwirtschaft arbeiten

WAS PASSIERT

- Vertiefung der Einkaufsprozesse von der BLP-Pflege bis zur Anlage & Bearbeitung von Bestellungen
- Verwaltung von Folge- und Ersatzartikelbeziehungen
- Pflege von Aktionen und Rabatten sowie Verkaufspreisen
- Regal- und Etikettenpflege, einschließlich Regaleinteilung, Etikettendruck und Massenpflege, inkl. ESL-Besonderheiten
- Nutzung erweiterter Funktionen zur sonstigen Bestandskontrolle und Automatisierung

WAS BRINGTS

- Erweiterte Kenntnisse in den Bereichen Bestellpflege und -anlage
- Reduzierung der Bearbeitungszeiten von Preisänderungen und Aktionsanlagen
- Sicherer Umgang mit etiketten- sowie regalrelevanten Daten
- Optimierungspotentiale in der Bestandskontrolle nutzen durch teilweise Automatisierung
- Schnelle Nachvollziehbarkeit von Warenbewegungen

SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

25.08.2027	Ort: Chemnitz
06.10.2027	Ort: Hirschaid
23.11.2027	Ort: Würzburg

LUNAR MANAGEMENT / LEITUNG

NEU

WARENWIRTSCHAFTLICHE KOMPETENZEN BETRIEBSWIRTSCHAFTLICH NUTZEN

ZIELGRUPPE

- Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen und weitere Führungskräfte, die bereits sicher mit der LUNAR Warenwirtschaft arbeiten

WAS PASSIERT

- Ausführliche Stammdatenpflege für Artikel und Lieferanten sowie sicherer Umgang mit Artikel- und Lieferantenanforderungen (LSA/LCA)
- Bearbeitung und Verwaltung von Kreditkunden einschließlich Kundenanlage und Kreditkunden-abrechnung
- Pflege und Kontrolle von Konditionen für Artikel und Lieferanten zur Sicherstellung korrekter Einkaufs- und Kalkulationsgrundlagen
- Bewertung von GLD- bzw. EK-Kennzahlen
- Analyse warenwirtschaftlicher Kennzahlen und Nutzung von Auswertungen zur Bewertung der Marktentwicklung, inklusive automatisiertem Berichtsversand

WAS BRINGTS

- Mehr Sicherheit bei der Anforderung und Pflege von Stammdaten
- Höhere Transparenz durch eine verbesserte Stammdaten-, Konditions- und Kennzahlenqualität
- Versierter Umgang bei der Anlage von Kreditkunden, deren Verwaltung und Abrechnung
- Besseres Verständnis warenwirtschaftlicher Kennzahlen und deren Einfluss auf das Unternehmensergebnis

SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

04.11.2027	Ort: Chemnitz
17.11.2027	Ort: Hirschaid

LUNAR WARENEINGANG, REKLAMATION & RETOURE

DIE BASIS FÜR KORREKTE WARENWIRTSCHAFTSPROZESSE

ZIELGRUPPE

- Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen sowie Mitarbeitende des Marktes, die bereits praktische Erfahrungen mit der LUNAR-Warenwirtschaft und den Wareneingangsprozessen besitzen

WAS PASSIERT

- Vermittlung der Grundlagen von Bestandsführung, Bestandsbewertung sowie der Zusammenhänge innerhalb der Warenwirtschaft
- Praxisnahes Kennenlernen verschiedener Wareneingangsarten und deren Besonderheiten, einschließlich Naturalrabatten
- Bearbeitung von Reklamationsprozessen mit den wichtigsten Grundsätzen, Reklamationsarten und Stornovorgängen
- Anwendung der Retourenprozesse für Großhandlung und Streckengeschäft, einschließlich relevanter Besonderheiten
- Kennenlernen nachgelagerter Prozesse wie Wareneingangskontrollen, Korrekturen und weiterer Kontrollmechanismen

WAS BRINGTS

- Mehr Prozesssicherheit bei Wareneingängen, Reklamationen und Retouren
- Höhere Bestandsqualität durch korrekt erfasste Warenbewegungen
- Vermeidung von Fehlern, die sich auf Bestände, Bestellungen und Inventurergebnisse auswirken können
- Sicherer Umgang mit besonderen Wareneingangs- und Retourefällen im Marktalltag
- Zuverlässige Warenwirtschaftsdaten als Grundlage für aussagekräftige Kennzahlen und wirtschaftliche Entscheidungen

SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

14.01.2027	Ort: online	27.07.2027	Ort: online
24.02.2027	Ort: Hirschaid	21.09.2027	Ort: Hirschaid
16.03.2027	Ort: Chemnitz	26.10.2027	Ort: Chemnitz
13.04.2027	Ort: online	24.11.2027	Ort: online
25.05.2027	Ort: Leipzig		
16.06.2027	Ort: Würzburg		

ZUM SEMINARVIDEO

LUNAR WARENBEWEGUNGEN SICHER BEHERRSCHEN

PROZESSE VERSTEHEN, BESTANDSQUALITÄT VERBESSERN, WIRTSCHAFTLICHKEIT STEIGERN

ZIELGRUPPE

- Mitarbeitende des Marktes, die mit der Warenwirtschaft arbeiten und bereits praktische Erfahrungen im Umgang mit der LUNAR-Warenwirtschaft gesammelt haben

WAS PASSIERT

- Vertiefung des Verständnisses von Bestandsführung und Bestandsbewertung in der LUNAR-Warenwirtschaft
- Kennenlernen aller relevanten Warenbewegungen, beispielsweise Bestandskorrekturen, Umbuchungen, Warenrückrufe oder Präsentkörbe
- Erläuterung der Auswirkungen verschiedener Buchungsvorgänge auf Bestände, Bewertungen und betriebliche Kennzahlen
- Analyse und Nachvollziehbarkeit erfasster Buchungsprozesse
- Vorstellung von Auswertungs- und Kontrollmöglichkeiten zur Überprüfung der Prozessqualität

WAS BRINGTS

- Mehr Sicherheit im Umgang mit den Warenbewegungsprozessen
- Höhere Bestandsqualität durch korrekt erfasste Warenbewegungen
- Besseres Verständnis der Auswirkungen von Buchungen auf Kennzahlen und wirtschaftliche Ergebnisse
- Fehlerquellen in Warenwirtschaftsprozessen erkennen und nachhaltig vermeiden

SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €

TERMINE

19.01.2027	Ort: online
10.03.2027	Ort: Hirschaid
20.04.2027	Ort: Leipzig
08.06.2027	Ort: Marktredwitz
09.09.2027	Ort: Chemnitz
20.10.2027	Ort: Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

LUNAR – JAHRESINVENTUR

INVENTUREN SICHER VORBEREITEN, DURCHFÜHREN UND ERFOLGREICH ABSCHLIESSEN

ZIELGRUPPE

- Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen und Abteilungsleitungen, die Verantwortung für die Planung, Durchführung und den Abschluss einer Inventur tragen

WAS PASSIERT

- Vermittlung aller wichtigen Schritte des LUNAR-Inventurprozesses in chronologischer Reihenfolge
- Planung und Vorbereitung einer Inventur inklusive Inventuranlage und notwendiger Vorarbeiten
- Erläuterung des optimalen Ablaufs am Inventurtag sowie möglicher Besonderheiten und Herausforderungen
- Kontrolle der Inventuraufnahmen, Identifikation typischer Fehlerquellen und Vermittlung entsprechender Vermeidungsstrategien
- Durchführung der Inventurfreigabe sowie Besprechung erforderlicher Nacharbeiten nach Inventurabschluss

WAS BRINGTS

- Mehr Sicherheit bei der Planung, Organisation und Durchführung der Jahresinventur
- Reibungslosere Inventurabläufe durch rechtzeitige Vorbereitung und strukturierte Vorgehensweise
- Reduzierung von Fehlern bei Inventuraufnahme, Kontrolle und Freigabe
- Bessere Transparenz über den Inventurstatus und die erforderlichen Arbeitsschritte
- Höhere Bestandsqualität und zuverlässigere Inventurergebnisse als Grundlage für betriebliche Entscheidungen

SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER

1/2 Tag

KOSTEN

69,00 €

TERMINE

12.01.2027	Ort: online
03.02. 2027	Ort: online
31.08. 2027	Ort: online
12.10. 2027	Ort: online
11.11. 2027	Ort: online

ZUM SEMINARVIDEO

LUNAR - BERICHTSWESEN 1

AUSWERTUNGEN INDIVIDUELL GESTALTEN – ORIENTIERUNG SCHAFFEN

ZIELGRUPPE
- Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen sowie Mitarbeitende mit Abteilungsverantwortung oder Aufgaben im Bereich Auswertungen und Berichtserstellung

WAS PASSIERT
- Vermittlung von Grundlagen zur Bestandsführung und Bestandsbewertung als Basis für die Interpretation von Kennzahlen
- Praktische Anwendung der Darstellungs- und Einstellungsmöglichkeiten im LUNAR Berichtswesen
- Einsatz von Filter-, Sortier- und Suchfunktionen zur gezielten Analyse relevanter Informationen
- Nutzung bedingter Formatierungen zur schnellen Identifikation von Auffälligkeiten und Handlungsbedarfen
- Erstellung, Export, Druck und Weitergabe individueller Berichte für den täglichen Einsatz im Markt

WAS BRINGTS
- Höhere Transparenz durch übersichtliche und individuell angepasste Auswertungen
- Zeitersparnis bei der Erstellung und Analyse von Berichten
- Fundiertere Entscheidungen auf Basis aussagekräftiger und übersichtlich aufbereiteter Daten
- Einheitliche und professionell aufbereitete Berichte für die Markt- und Abteilungssteuerung
- Automatisierter Berichtsversand an ausgewählte Abteilungen und Mitarbeitende

SEMINARLEITUNG
Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1/2 Tag

KOSTEN
69,00 €

WICHTIG!
Ein funktionierender LUNAR-Portalzugang mit allen erforderlichen Berechtigungen (mindestens BIM-Funktion: Marktleitung light) ist für die Teilnahme zwingend erforderlich.

TERMINE
25.02.2027	Ort: Hirschaid
21.04.2027	Ort: Chemnitz
15.06.2027	Ort: Würzburg
20.09.2027	Ort: Hirschaid
10.11.2027	Ort: Chemnitz

PRAXISSCHULUNG!

ZUM SEMINARVIDEO

LUNAR - BERICHTSWESEN 2

KENNZAHLEN ANALYSIEREN UND DEN MARKT GEZIELT STEUERN

ZIELGRUPPE
- Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen sowie Mitarbeitende des Marktes, die eine Abteilung verantworten oder regelmäßig Auswertungen erstellen

WAS PASSIERT
- Arbeiten mit den wichtigsten Berichten im LUNAR-Berichtswesen, beispielsweise Umsatzberichten, Spannenanalysen, Benchmark-Auswertungen, Aktions- und Rabattberichten
- Vermittlung eines fundierten Verständnisses relevanter Kennzahlen und ihrer Aussagekraft im Marktalltag
- Erstellung und Bearbeitung täglicher, wöchentlicher und monatlicher Auswertungen für die operative Steuerung
- Analyse von Prozessen und Erkennen von Abweichungen anhand aussagekräftiger Kennzahlen
- Ableitung geeigneter Maßnahmen zur Verbesserung von Prozessen und Ergebnissen im Markt

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit bei der Auswahl und Nutzung der richtigen Berichte für unterschiedliche Fragestellungen
- Auffälligkeiten und Prozessschwächen schneller erkennen und gezielt gegensteuern
- Kennzahlen als aktives Führungsinstrument für Markt und Abteilung einsetzen
- Strukturierte Auswertungen für das tägliche, wöchentliche und monatliche Monitoring erstellen
- Fundierte Entscheidungen auf Basis belastbarer Daten treffen und die Wirtschaftlichkeit nachhaltig verbessern

SEMINARLEITUNG
Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

WICHTIG!
Ein funktionierender LUNAR-Portalzugang mit allen erforderlichen Berechtigungen (mindestens BIM-Funktion: „Marktleitung light“ inkl. Geschäftsrolle „Zusatz Benchmark_regional“) ist für die Teilnahme zwingend erforderlich.

Hinweis: Die vorherige Teilnahme am Seminar LUNAR - Berichtswesen 1 wird empfohlen.

TERMINE
05.04.2027	Ort: Hirschaid
01.06.2027	Ort: Chemnitz
07.07.2027	Ort: Würzburg
30.11.2027	Ort: Hirschaid
07.12.2027	Ort: Chemnitz

PRAXISSCHULUNG!

ZUM SEMINARVIDEO

RELEX AUTODISPO

WEBINAR FÜR DEN SICHEREN UMGANG MIT DER AUTOMATISCHEN DISPOSITION

ZIELGRUPPE
- Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte und Mitarbeitende, die mit der AutoDispo arbeiten

WAS PASSIERT
- AutoDispo-Wissen auffrischen und direkt an Praxisbeispielen anwenden
- Kennzahlen und Ausnahmen richtig einordnen und bearbeiten
- Fehlerquellen erkennen und gezielt beheben
- Mindestbestände, Gewichtungen sowie Folge- und Ersatzartikel sinnvoll einsetzen
- Das Zusammenspiel von AutoDispo, Wareneingang, Reklamationen und Beständen besser verstehen

WAS BRINGTS
- Weniger manuelle Eingriffe und Fehler im Tagesgeschäft
- Mehr Sicherheit im Umgang mit der AutoDispo
- Passendere Bestände und weniger unnötige Kapitalbindung
- Abweichungen schneller erkennen und gezielt reagieren
- Die Möglichkeiten von RELEX im Markt besser und effizienter nutzen

SEMINARLEITUNG
Fachexpertin oder Fachexperte aus der Abteilung EH-Warenflusssysteme AutoDispo / RELEX - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 Euro

TERMINE

27.01.2027	Ort: online
21.04.2027	Ort: online
07.07.2027	Ort: online
10.11.2027	Ort: online

LUNAR – WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE – VERKAUF

WARENWIRTSCHAFT VERSTEHEN, FEHLER VERMEIDEN, ERTRÄGE SICHERN

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende im Bedienungsbereich ohne Leitungsfunktion

WAS PASSIERT
- Vermittlung der Grundlagen der LUNAR-Warenwirtschaft und ihrer Bedeutung für den Verkaufsalltag an der Bedientheke.
- Einführung in die Zusammenhänge von Bestandsführung, Bestandsbewertung sowie wichtige Kennzahlen
- Einblick in Stammdaten, Artikelstrukturen und Lieferantenarten zur besseren Orientierung im System
- Erläuterung der wichtigsten Warenbewegungen wie Wareneingänge, Umbuchungen, Abschriften und Verkaufsvorgänge
- Aufzeigen typischer Fehlerquellen sowie deren Auswirkungen auf Bestände, Inventuren und Kennzahlen

WAS BRINGTS
- Mehr Verständnis für die warenwirtschaftlichen Abläufe hinter der Bedientheke
- Sicherer Umgang mit Warenbewegungen und deren Auswirkungen auf Bestände und Ergebnisse
- Fehler in täglichen Prozessen erkennen und vermeiden
- Höhere Bestandsgenauigkeit und bessere Voraussetzungen für genauere Inventuren
- Mitarbeitende verstehen die Bedeutung ihres Handelns für Kennzahlen, Wirtschaftlichkeit und Wareneinsatz

SEMINARLEITUNG
Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
1 Tag

KOSTEN
139,00 €

TERMINE

23.02.2027	Ort: Chemnitz
06.04.2027	Ort: Hirschaid
01.09.2027	Ort: Chemnitz
21.10.2027	Ort: Würzburg
29.11.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

LUNAR – WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE – ABTEILUNGSLEITUNG

WARENWIRTSCHAFT VERSTEHEN, KENNZAHLEN STEUERN, ERGEBNISSE VERBESSERN

ZIELGRUPPE
- Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen, Abteilungsleitungen der Bedienungstheken sowie alle weiteren Mitarbeitenden mit Leitungsfunktion

WAS PASSIERT
- Vermittlung eines umfassenden Verständnisses der LUNAR Warenwirtschaft und ihrer Zusammenhänge an der Bedientheke
- Praktische Bearbeitung von Stammdaten wie Artikel-, Konditions- und PLU-Pflege
- Anwendung und Bewertung verschiedener Warenbewegungen, u.a. von Wareneingängen, Abschriften oder Verkauf
- Durchführung und Auswertung von Inventuren inklusive Kontrolle, Freigabe und Analyse von Inventurdifferenzen
- Erstellung und Interpretation relevanter Berichte, Kennzahlen und Auswertungen zur wirtschaftlichen Steuerung der Bedientheke

WAS BRINGTS
- Mehr Sicherheit im Umgang mit der geschlossenen LUNAR Warenwirtschaft und ihren Prozessen
- Verbesserte Bestandsführung und höhere Transparenz über Warenbestände und Warenwerte
- Fehlerquellen bei Stammdatenpflege, Warenbuchungen und Inventuren erkennen und vermeiden
- Kennzahlen und Auswertungen gezielt nutzen, um wirtschaftliche Potenziale aufzudecken und fundierte Entscheidungen zu treffen
- Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Ergebnisverbesserung an der Bedientheke

SEMINARLEITUNG
Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
269,00 €

Für das Seminar ist ein funktionierender LUNAR-Portalzugang mit allen erforderlichen Berechtigungen (BIM-Funktion: Marktleitung light, inkl. Berichtswesen, LSA/LCA) zwingend erforderlich.

TERMINE

08.03. – 09.03.2027	Ort: Hirschaid
26.05. – 27.05.2027	Ort: Chemnitz
05.07. – 06.07.2027	Ort: Würzburg
28.09. – 29.09.2027	Ort: Hirschaid
02.11. – 03.11.2027	Ort: Chemnitz

ZUM SEMINARVIDEO

LUNAR – KURZ UND KNACKIG

Infos und Anmeldung über anforderung-wawi-betreuung@edeka.de

KURZ & KNACKIG – LUNAR UND DIE BESTÄNDE
Dieses Online-Seminar behandelt die Bedeutung der Bestandsarbeit und der Bestandsdatenqualität für reibungslose Prozesse wie z. B. die automatische Bestellung. Es vermittelt das Verständnis für das Zusammenspiel aller Vorgänge in der Warenwirtschaft, die Logik von Stammdaten, Regal- und Etikettenpflege sowie die Wichtigkeit der korrekten Erfassung verschiedener Buchungsprozesse. Der Inhalt umfasst Stammdaten, warenwirtschaftliche Prozesse wie Wareneingang und Verkauf sowie die Regalpflege. Das Seminar dient als Auffrischung, um die eigene Prozessqualität zu überprüfen und die tägliche Arbeit zu optimieren.

TERMINE 13.01.2027 · 20.05.2027 · 23.09.2027 · 15.03.2027 · 20.07.2027 · 25.11.2027

KURZ & KNACKIG – MONATSINVENTUR
Regelmäßige Teilinventuren in Frischeabteilungen sind wichtig für eine plausible Beurteilung geschäftlicher Zahlen und Werte. Mit diesem Online-Seminar verfolgen wir das Ziel, den Teilnehmenden die nötigen Schritte für eine korrekte Inventur zu vermitteln, um die geschäftlichen Zahlen zuverlässig beurteilen zu können. Dabei werden die Kernprozesse von der Vorbereitung und Anlage bis zur Durchführung und dem Abschluss der Inventur behandelt. Besondere Schwerpunkte liegen auf den spezifischen Herausforderungen in den Abteilungen für Frischfleisch, Gastronomie, Bake-Off, Obst & Gemüse sowie an der Salattheke. Außerdem geht es darum, Fehlerquellen zu identifizieren und zu vermeiden sowie eine reibungslose Freigabe der Inventur zu gewährleisten

TERMINE 17.03.2027 · 14.07.2027 · 02.06.2027

KURZ & KNACKIG – JAHRESABSCHLUSS PERMANENTE INVENTUR
Das Online-Seminar behandelt den Jahresabschluss im Rahmen der permanenten Inventur. Es bereitet die Teilnehmenden darauf vor, alle Zählungen korrekt abzuschließen. Der Inhalt des Seminars konzentriert sich auf die notwendigen vorbereitenden Arbeiten, die korrekte Anlage und Durchführung der Jahresabschlusszählungen sowie die anschließende Buchung der Differenzen. Dabei werden gezielt die individuellen Prozesse und Besonderheiten der permanenten Inventur beleuchtet. Ziel ist es, den Teilnehmenden das Wissen zu vermitteln, um Zählungen und Buchungen korrekt durchführen zu können.

TERMINE 15.09.2027

KURZ & KNACKIG – RELEX AUTODISPO (KOSTENFREI)
RELEX ist das Bestellwerkzeug für die automatische Disposition, das eine effiziente und bedarfsgerechte Warenversorgung im Einzelhandel sicherstellen soll. Diese Schulung hat das Ziel, Vertrauen in RELEX aufzubauen und den Nutzen für den Einzel- und Großhandel zu erklären. Dabei werden wichtige Marktprozesse, notwendige Pflegearbeiten sowie verschiedene Einstellungsmöglichkeiten vermittelt. Der Fokus liegt auf der praktischen Anwendung, damit die Mitarbeitenden das System optimal nutzen können.

TERMINE 24.02.2027 · 15.09.2027 · 12.05.2027

KURSDAUER
ca. 2,5 Stunden jeweils 10 - 12:30 Uhr

ORT
Online

PREIS
29,00 €

KAPITEL 7





Expert

Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel	188
Fachkraft Obst und Gemüse	189
Meisterpflicht / Betreiberpflicht	190-191
Ausbilderschein (ADA) - "Aus einer Hand in die Hand"	193

AI

FACHKRAFT FÜR BIO-LEBENSMITTEL IM HANDEL

INKL. IHK-ZERTIFIKAT

BÄUERLICHE ERZEUGERGEMEINSCHAFT SCHWÄBISCH HALL

demeter Akademie

ZIELGRUPPE
- Mitarbeitende des Marktes, die Interesse an Bio-Produkten und hochwertigen Lebensmitteln haben

WAS PASSIERT
- Grundlagen der ökologischen und biodynamischen Landwirtschaft kennenlernen
- Unterschiede zwischen EU-Bio, Bioland und Demeter verstehen
- Rechtliche Grundlagen sowie Kennzeichnungsanforderungen sicher anwenden
- Zusammenhänge von Wertschöpfung, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im Bio-Sortiment erkennen
- Sortimentsstrategien für den erfolgreichen Verkauf von Bio-Produkten entwickeln
- Hofbesuche, um praktische Einblicke in die Bio-Landwirtschaft zu gewinnen

WAS BRINGTS
- Mehr Beratungskompetenz und Sicherheit im Kundengespräch
- Fundiertes Wissen zu den verschiedenen Bio-Siegeln und deren Besonderheiten
- Stärkung des Kundenvertrauens durch kompetente und glaubwürdige Beratung
- Bessere Vermarktung von Bio-Produkten durch gezielte Sortimentskenntnisse
- Zusätzliche Umsatzpotenziale durch eine professionelle Bio-Kompetenz im Markt
- Wettbewerbsvorteile durch eine stärkere Positionierung im Bio-Segment

SEMINARLEITUNG
Martina Maile - Trainerin Edeka SüdWest

KURSDAUER
8 Tage inklusive Prüfungstag und Hofbesuche

KOSTEN
1.499,00 € zzgl. Übernachtungskosten, inklusive
- IHK-Zertifikat „Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel“
- Zertifikat Demeter-Handelsschulung

Hinweis: Qualifizierung beinhaltet Demeter-Pflichtschulung

TERMINE
Modul 1	10.03.	– 11.03.2027	Ort: Hirschaid
Modul 2	23.06.	– 24.06.2027	Ort: Würzburg
Modul 3	27.09.	– 30.09.2027	Ort: Würzburg

ZUM SEMINARVIDEO

FACHKRAFT OBST UND GEMÜSE

ZERTIFIZIERTE WEITERBILDUNG FÜR MEHR KOMPETENZ IN DER OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG

ZIELGRUPPE
- Führungskräfte und Abteilungsleitungen Obst & Gemüse
- Mitarbeitende, die hauptverantwortlich die Obst- und Gemüseabteilung führen oder sich seit kurzer Zeit in einer Führungsfunktion befinden

WAS PASSIERT
- Warenkunde rund um Obst und Gemüse vertiefen
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen für eine erfolgreiche Abteilungssteuerung kennenlernen
- Aktionen planen, umsetzen und auswerten sowie Möglichkeiten der Verkaufsförderung gezielt einsetzen
- Kundenfragen kompetent beantworten und professionell mit Reklamationen umgehen
- Online-Module zur Vor- und Nachbereitung
- Schriftliche und mündliche Abschlussprüfung

WAS BRINGTS
- Mehr Fachkompetenz und Sicherheit in der Führung der Obst- und Gemüseabteilung
- Kompetente Beratung stärkt Kundenvertrauen und Kundenzufriedenheit
- Aktionen und Verkaufsförderungsmaßnahmen können gezielter geplant und bewertet werden
- Die Leistungsfähigkeit und Attraktivität der Obst- und Gemüseabteilung werden nachhaltig gesteigert
- Qualifizierte Mitarbeitende übernehmen mehr Verantwortung und tragen aktiv zur Weiterentwicklung der Abteilung bei

SEMINARLEITUNG
EDEKA Bildungswesen Hamburg

KURSDAUER
9 Tage in Präsenz inklusive Prüfung + 1 Tag online

KOSTEN
1.499,00 € zzgl. Übernachtungskosten, inklusive Zertifikat

WAS MÜSSEN SIE MITBRINGEN:
- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Einzelhandel
- Oder zwei Jahre Berufserfahrung, davon ein Jahr in der Abteilung Obst & Gemüse

TERMINE
Modul 1	22.06.	- 23.06.2027	Ort: Hirschaid
Modul 2	27.07.	- 29.07.2027	Ort: Hirschaid
Modul 3	15.11.	– 18.11.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

MEISTERPFLICHT / BETREIBERPFLICHT

ZIELGRUPPE

- Die Qualifizierung richtet sich an Mitarbeitende die als Abteilungsleitung im Sinne der HWO eingesetzt werden sollen oder es bereits sind, jedoch nicht
  a) über eine einschlägige Berufsausbildung verfügen oder
  b) über einen anerkannten Status einer „langjährigen Tätigkeit“ durch die HWK

WAS PASSIERT

TAG 1 BIS 5

FACHMATHEMATIK

- Fachmathematik – unternehmerisches Denken und Handeln
- Praxisaufgaben zu jedem Themenfeld
- Mengen- und Preiskalkulation

WIRTSCHAFTSKUNDE, FACHTHEORIE UND LEBENSMITTELRECHT

- Relevante gesetzliche Vorgaben in der Fleischerei (HACCP als EDEKA internes Konzept)
- Verbraucherschutz im Fokus
- Leitsätze für Fleisch und Fleischerzeugnisse
- Verordnung leicht verderblicher Lebensmittel
- Zusatzstoffverordnung
- BWL in der Bedienung – „Spanne/Umsatz/Kosten“

ARBEITSSICHERHEIT

- Erarbeitung der Thematik auf Basis von Unterlagen der Berufsgenossenschaft
- Unfallgefahren in der Fleischerei
- Messer, Hackbeil, Schuhwerk
- Die Unfallanzeige
- Hautschutz
- Meine Verantwortung als Führungskraft

FACHKOMPETENZ WURST UND SCHINKEN

- Die Wurstherstellung Fachpraxis – Praxisorientiert im fleischverarbeitenden Betrieb
- Rohwurst/Brühwurst/Kochwurst
- Rohschinken und Kochschinken
- Lagerung und Pflege

FACHKOMPETENZ FLEISCH

- Fleischteile der Schlachttiere und deren Verwendung
- Rind/Schwein/Kalb/Lamm/Geflügel
- Rindfleischetikettierung
- Garmethoden
- Einsatz von vor- und nachbereitenden E-Learning-Einheiten

TAG 5: SCHRIFTLICHE UND PRAKTISCHE PRÜFUNG

WAS BRINGTS

Für den Betrieb einer Frischetheke ist die Eintragung in die Handwerksrolle verpflichtend. Voraussetzung dafür ist die fachliche Qualifikation der Abteilungsleitung. Dieser Sachkundenachweis deckt den Qualifikationsanspruch nach §8 HWO bei Mitarbeitenden, die nicht auf Grund ihrer vorangehenden Qualifikation, zum Beispiel den Meisterabschluss, den Anspruch erfüllen.

SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel & Matthias Kellner - Food Academy

KURSDAUER

5 Tage

KOSTEN

799,00 € zzgl. Prüfungsgebühr (ca. 1.300,00 €), zzgl. Übernachtungskosten

TERMINE

31.05.	- 04.06.2027	Ort: Hirschaid
30.08.	- 03.09.2027	Ort: Chemnitz
22.11.	- 26.11.2027	Ort: Hirschaid

ZUM SEMINARVIDEO

AUSBILDERSCHEIN (ADA) – „AUS EINER HAND IN DIE HAND“

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte
- Nachwuchsführungskräfte
- Mitarbeitende, die Ausbildungsverantwortung übernehmen wollen oder sollen

WAS PASSIERT

- Online-Kick-Off Veranstaltung zu Ablauf und Inhalten des Lehrgangs und den Prüfungen
- Digitale Lern- und Übungsmaterialien zur individuellen Vorbereitung im Vorfeld
- Erlernen der 4 Handlungsfelder der Ausbildung
  Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
  Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
  Ausbildung durchführen
  Ausbildung abschließen
- Intensive Prüfungsvorbereitung auf die schriftliche und mündliche Prüfung
- Durchführung der beiden Prüfungen direkt im Seminarhotel (Do schriftlich, Sa mündlich)

WAS BRINGTS

Bei Bestehen der Prüfung verlassen die Teilnehmenden das Hotel direkt als neue Ausbilder nach AEVO, anerkannt durch IHK / HWK.

SEMINARLEITUNG

Sebastian Holst, S&T Quickborn

KURSDAUER

6 Tage inklusive schriftliche und mündliche Prüfung + Selbstlernphase

KOSTEN

1.799,00 € inkl. Prüfungsgebühren, Übernachtung und Verpflegung

TERMINE

Kick-Off	11.01.2027 // 13.30-14.30 Uhr	Ort: online
	22.02. - 27.02.2027	Ort: Schotten (Hessen)
Kick-Off	10.05.2027 // 9-10 Uhr	Ort: online
	28.06. - 03.07.2027	Ort: Schotten (Hessen)
Kick-Off	23.08.2027 // 11.30-12.30 Uhr	Ort: online
	04.10. - 09.10.2027	Ort: Schotten (Hessen)

KAPITEL



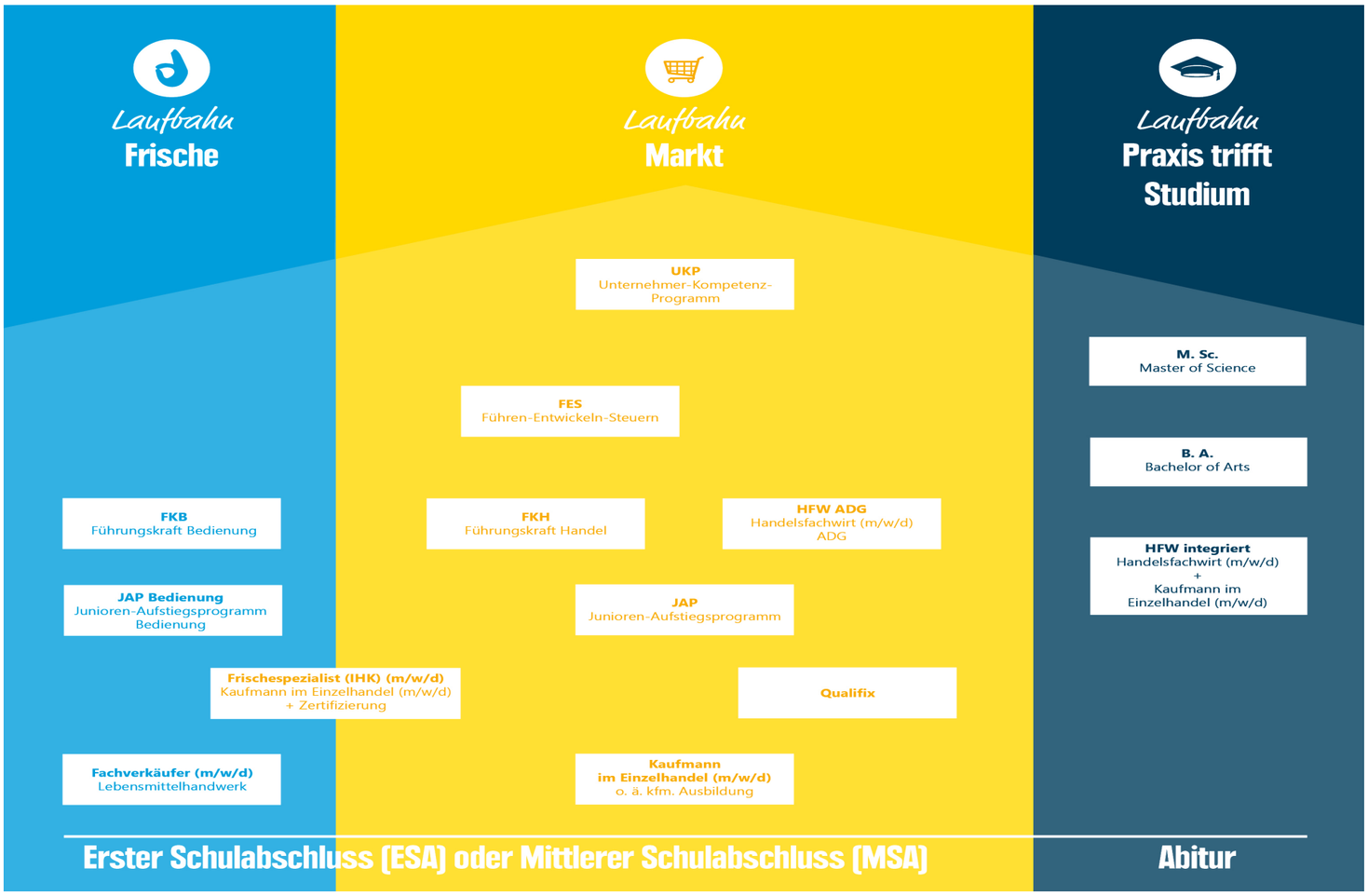
AI

8

FORTBILDUNGS-PROGRAMME UND NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE

Die Nachwuchsprogramme im Überblick	196
Fortbildungsprogramme	197-205
Nationale Highlightseminare	207-211

DIE NACHWUCHSPROGRAMME IM ÜBERBLICK



FORTBILDUNGS-PROGRAMME

Qualifix 198

Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP) 199

Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP-Bedienung) 200

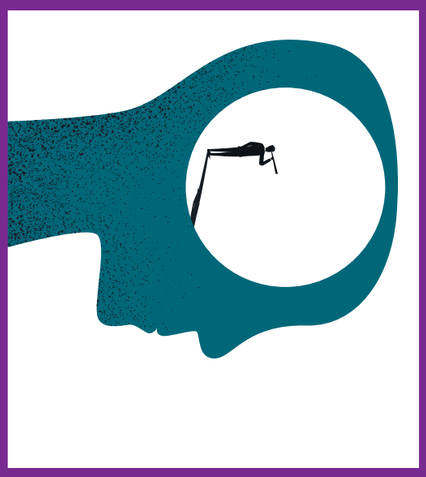
Führungskräfte Bedienung (FKB) 201

Führungskräfte Handel (FKH) 202

Handelsfachwirtin / Handelsfachwirt (ADG) 203

Führen-Entwickeln-Steuern (FES) 204

Bachelor of Arts (ADG) 205



8

QUALIFIX

QUALIFIZIERUNG FÜR QUEREINSTEIGERINNEN UND QUEREINSTEIGER UND JUNGE NACHWUCHSKRÄFTE

ZIELGRUPPE

Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger ohne kaufmännischen Abschluss und Mitarbeitende, die ihr bereits erlerntes Wissen auffrischen und vertiefen wollen

KURZBESCHREIBUNG

Qualifix liefert die notwendigen Basics für den Start einer Karriere im Lebensmitteleinzelhandel. Die Seminarreihe fördert Sie bei der Vertiefung erster Erkenntnisse und Erfahrungen mit dem Ziel, erste Führungsaufgaben und verantwortliche Aufgabenbereiche übernehmen zu können. Die Fortbildung liefert dabei wichtige Grundlagen und konzentriertes Basiswissen aus allen relevanten Bereichen des Einzelhandels. Ihnen steht der Weg offen, darauf aufbauende Weiterbildungsprogramme für höhere Zielpositionen im Einzelhandel, wie das Junioren-Aufstiegsprogramm zu absolvieren.

WAS PASSIERT

BLOCK 1

- Leistungsmessziffern: Bedeutung, Aussagefähigkeit und Anwendung
- Grundlagen der Betriebswirtschaft: Ertragslage, Inventur, Gewinn-/Verlustrechnung-/ und Bilanz - praktisches Lernen mithilfe eines Planspiels

BLOCK 2

- Wissenswertes über den EDEKA-Verbund: von der Entstehung bis heute
- Kundenorientierung: Zufriedenheit von Kundinnen und Kunden; Beschwerdemanagement Bedeutung und Instrumente zur Bindung von Kundschaft
- Grundlagen der Absatzförderung: Sortiments-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik
- Grundlagen der Arbeitsorganisation: Auswirkungen mangelnder Organisation, Vermeidung von Inventurdifferenzen

BLOCK 3

- Kommunikation: Kunden- und mitarbeitendenorientierte Ansprache, Frage- und Kommunikationstechniken
- Mystery-Shopping
- Grundlagen der Qualitätssicherung
- Schriftliche Prüfung (150 Minuten): Inhalte aus Block 1, 2 und des ersten Tages aus Block 3

WAS BRINGTS

Die Seminarreihe ist darauf ausgerichtet, Sie so zu fördern, dass Sie in der Lage sind, Ihre Führungskräfte gezielt zu entlasten und zu unterstützen.

KURSDAUER

3 Blöcke à 3 Tage

KOSTEN

Gebühr: jeweils pro Block zzgl. MwSt.
Online: 150,00 € zzgl. MwSt. // Präsenz: 340,00 € zzgl. MwSt. // Gesamtgebühr: 830,00 € zzgl. MwSt.
Die Seminargebühren sowie die Kosten für Unterkunft und Verpflegung übernimmt Ihr:e Arbeitgeber:in.

Für Termine & nähere Details kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM (JAP)

ZIELGRUPPE

Junge Nachwuchskräfte nach Abschluss der Ausbildung, Qualifix-Absolvierende, junge Mitarbeitende aus dem Einzelhandel mit mehrjähriger Berufserfahrung

KURZBESCHREIBUNG

Das traditionsreichste Programm der EDEKA Juniorengruppe e.V. richtet sich an junge Nachwuchskräfte mit einem erfolgreichen Berufsabschluss zur Kauffrau oder zum Kaufmann im Einzelhandel. Das Programm fördert ambitionierte Nachwuchstalente im Einzelhandel und begleitet den Einstieg in Führungsverantwortung. Es stärkt Fachwissen, Führungskompetenzen und Selbstorganisation. Hier führt der Weg nach oben. Ein ständiger Transfer der theoretischen Themen in die Praxis wird durch eine kontinuierliche Bearbeitung von Praxisaufgaben im Markt gewährleistet. Das Programm liefert das ideale Fundament für spätere Führungspositionen und kann auch im Ausbildungsbetrieb absolviert werden. Für die eigene berufliche und persönliche Weiterentwicklung empfehlen wir aber, den praktischen Teil der Fortbildung bewusst nicht im Ausbildungsbetrieb durchzuführen. So bietet sich die Gelegenheit, neue Mitarbeitende, andere Arbeitsweisen und ungewohnte Umgebungen kennenzulernen – und dabei neue Seiten an der eigenen Persönlichkeit zu entdecken. Der erfolgreiche Abschluss des JAP liefert die Voraussetzung für attraktive Anschlussprogramme wie den der Handelsfachwirtinnen und Handelsfachwirte oder Führungskraft Handel.

WAS PASSIERT

- Standortanalyse
- Leistungsmessziffern & Rentabilitätsplanung
- Betriebswirtschaft: Kostenplanung, kurzfristige Erfolgsrechnung, Jahresabschluss
- Grundlagen des Marketings
- Organisation und Qualitätssicherung im Markt
- Personal: die verschiedenen Faktoren der Personalplanung
- Arbeitsrecht
- Führung: Grundlagen und Verständnis, Begleitung des Rollenwechsels zur Führungskraft, Gesprächstraining
- Resilienz
- Fachseminar Obst & Gemüse
- Fachseminar Fleisch & Wurst
- Prüfungsvorbereitung
- Prüfungsvorbereitung: 3-tägiges Abschlussseminar mit zwei schriftlichen, einer (elektronischen) EDV-gestützten und einer mündlichen Prüfung

WAS BRINGTS

Sie werden koordiniert und umfassend auf verantwortungsvolle Aufgabenbereiche im Einzelhandel vorbereitet und sind in der Lage, die ersten Führungspositionen einnehmen zu können.

KURSDAUER

1 Jahr

TERMINE

Jeweils zum 01.10. des Jahres
Ort: Seminarhotel der EDEKA NST
und Onlinesequenzen

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis Ende Februar angenommen, für Interessenten die den Markt wechseln möchten und hier Unterstützung der Personalentwicklung möchten. Interessenten, die sich direkt mit einem JAP Markt bewerben, können Ihre Bewerbung bis zum 31.05. einreichen.

Für Termine & nähere Details kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM BEDIENUNG (JAP-BEDIENUNG)

ZIELGRUPPE

Junge, talentierte Nachwuchskräfte nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung zur Fachverkäuferin und zum Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk, Fleischerin und Fleischer, Frischespezialistin und Frischespezialist

KURZBESCHREIBUNG

Mit dem Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung werden Sie gezielt in Ihren Talenten gefördert und können den Frischebereich Ihres Marktes noch stärker profilieren. Das Programm bietet engagierten Talenten im EDEKA-Frischebereich den Einstieg in die Führungsverantwortung. Es vertieft Fachkenntnisse, stärkt die Beratungskompetenz und eröffnet neue Perspektiven in den Thekenbereichen. Theorie und Praxis werden im JAP-Bedienung eng miteinander verknüpft. Praktische Erfahrungen sammeln Sie in allen Bedienbereichen. Erfolgreichen Teilnehmenden steht der Weg in eine Führungsposition im Bedienbereich offen.

WAS PASSIERT

- Aktives Verkaufen und dazu anleiten
- Führung: Grundlagen und Verständnis, Begleitung des Rollenwechsels zur Führungskraft, Gesprächstraining, Persönlichkeitstraining mit dem persolog® Verhaltens-Profil, Ableitung von Einflussmöglichkeiten auf Verkaufssituationen
- Präsentation in der Praxis
- Ernährungslehre
- Betriebswirtschaft: Kostenplanung, kurzfristige Erfolgsrechnung, Ertragslage
- Leistungsmessziffern
- Personal: die verschiedenen Faktoren der Personalplanung
- Arbeitsrecht
- Organisation im Bedienbereich
- Qualitätssicherung im Bedienbereich
- Prüfungsvorbereitung
- Abschlussseminar mit zwei schriftlichen, einer EDV-gestützten und einer mündlichen Prüfung

WAS BRINGTS

Sie werden umfassend auf verantwortungsvolle Aufgaben im Bedienbereich vorbereitet und sind in der Lage, die ersten Führungstätigkeiten auszuführen

KURSDAUER

1 Jahr

TERMINE

Jeweils zum 01.04. des Jahres
Ort: Seminarhotel der
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
sowie EDEKA Südbayern
und Onlinesequenzen

Für Termine & nähere Details
kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis Ende Februar angenommen

FÜHRUNGSKRÄFTE BEDIENUNG (FKB)

ZIELGRUPPE

Absolvierende des Junioren-Aufstiegsprogramms (Bedienung) bzw. Führungskräfte im Bedienbereich mit mind. 4 Jahren Handelserfahrung

KURZBESCHREIBUNG

Sie haben das Junioren-Aufstiegsprogramm (Bedienung) abgeschlossen oder bereits erste Erfahrungen in der Führung des Bedienbereiches gesammelt und haben das Ziel, den Frischebereich eines Marktes zu leiten? Die Weiterbildung zur Führungskraft Bedienung unterstützt Sie auf diesem Weg, Ihr vorhandenes Wissen zu vertiefen, Erfahrungswerte auszubauen sowie Ihre persönliche Leistung zu steigern.

WAS PASSIERT

- Individuelle Potenzialanalyse mit Feedback
- Grundlagen der Projektarbeit, Visualisierungs- und Präsentationstechniken
- Absatz: kundenorientierte Kommunikation, Instrumente zur Bindung von Kund:innen, Marketing-Mix
- Führung: Reflexion der eigenen Führungsrolle, Persönlichkeitstraining mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil, erfolgreicher Einsatz von Führungsinstrumenten zur Weiterentwicklung des eigenen Führungshandelns
- Stress- und Zeitmanagement
- Betriebswirtschaft für Führungskräfte im Bedienbereich: Betriebswirtschaftliche Auswertung und Steuerung inkl. Planspiel
- Personalmanagement, Arbeitsrecht und Arbeitssicherheit
- Betriebsorganisation: Aufbau- und Ablauforganisation, Prozesse
- Qualitätssicherung im Bedienbereich
- Vorgaben der Hackfleischherstellung
- Ernährungs- und Kochkompetenz
- Ausbildung der Ausbilderinnen und Ausbilder bei IHK
- Prüfungen finden über die gesamte Fortbildungsdauer hinweg statt und werden sinnvoll in die Seminarblöcke eingebunden
- Teilprüfungen in Absatzwirtschaft, Personalmanagement und Betriebswirtschaft
- Mündliche Abschlussprüfung: Präsentation einer Projektaufgabe
- Ausbildereignung (IHK)

WAS BRINGTS

Fortbildung von qualifizierten Mitarbeitenden zu Führungskräften, die in der Lage sind, übergreifend die gesamten Bedien- und/oder Frischebereiche in den Märkten zu leiten.

KURSDAUER

28 Monate

TERMINE

Jeweils zum 01.10. des Jahres
Ort: Seminarhotels der
EDEKA Juniorengruppe und Onlinesequenzen

Für Termine & nähere Details
kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis zum 15. September angenommen

FÜHRUNGSKRÄFTE HANDEL (FKH)

ZIELGRUPPE
Erfolgreiche JAP-Absolventinnen und Absolventen oder Mitarbeitende mit mehrjähriger Berufserfahrung, die sich auf eine Führungsposition oder Selbständigkeit vorbereiten

KURZBESCHREIBUNG
Hierbei handelt es sich um das klassische Programm der EDEKA Juniorengruppe e.V., um Nachwuchskräfte für umfangreiche Führungsaufgaben zu qualifizieren. Bereits gesammelte Erfahrungen mit Führungsaufgaben werden konsequent vertieft und erweitert. Durch eine aktive Auseinandersetzung mit den betrieblichen Abläufen, insbesondere im Rahmen von durchgeführten Praxisprojekten, wird die Führungsverantwortung gestärkt und das eigenverantwortliche Handeln gefördert. Absolvierende des Programms sind fähig, leitende Positionen und Mitarbeitendenverantwortung zu übernehmen bis hin zur Selbstständigkeit sowie ihr unternehmerisches Denken praktisch anzuwenden.

WAS PASSIERT
- Individuelle Potenzialanalyse mit Feedback
- Grundlagen der Projektarbeit, Visualisierungs- und Präsentationstechniken
- Absatz: kundenorientierte Kommunikation, Instrumente zur Bindung von Kundinnen und Kunden, Marketing-Mix
- Führung: Reflexion der eigenen Führungsrolle, Persönlichkeitstraining mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil, erfolgreicher Einsatz von Führungsinstrumenten zur Weiterentwicklung des eigenen Führungshandelns
- Betriebswirtschaft für Führungskräfte: betriebswirtschaftliches Planspiel, vertiefende Kennzahlenanalyse
- Personalmanagement und Arbeitsrecht
- Betriebsorganisation: Aufbau- und Ablauforganisation, Prozesse
- Ausbildung der Ausbilderinnen und Ausbilder bei IHK
- Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln
- Prüfungen finden über die gesamte Fortbildungsdauer hinweg statt und werden sinnvoll in die Seminarblöcke eingebunden
- Schriftliche Teilprüfungen in Absatz & Betriebsorganisation, Personalmanagement und Betriebswirtschaft für Führungskräfte
- Sachkundenachweis für freiverkäufliche Arzneimittel (IHK)
- Ausbildereignungsprüfung (IHK)
- Mündliche Abschlussprüfung: Präsentation einer Projektaufgabe

WAS BRINGTS
Praktische Fortbildung auf der Normalfläche zu einer Führungsposition

KURSDAUER
28 Monate

TERMINE
Jeweils zum 01.10. des Jahres
Ort: Seminarhotels der
EDEKA Juniorengruppe und Onlinesequenzen

Für Termine & nähere Details
kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

ANMELDUNG
Bewerbungen werden bis zum 15. September angenommen

HANDELSFACHWIRTIN / HANDELSFACHWIRT (ADG)

ZIELGRUPPE
Nachwuchskräfte nach Abschluss des JAP-Programms, erfahrene Mitarbeitende sämtlicher Unternehmensbereiche mit gutem Berufsabschluss

KURZBESCHREIBUNG
Die zertifizierte Fortbildung zur Handelsfachwirtin/Handelsfachwirt, welche EDEKA in Zusammenarbeit mit der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) durchführt, vertieft betriebswirtschaftliches und unternehmerisches Know-how für Aufgaben im Groß- und Einzelhandel. Die berufsbegleitenden Seminare ermöglichen eine Weiterbildung in nur 2,5 Jahren ohne Unterbrechung der aktuellen Tätigkeit. Der Unterricht ist praxisnah, effektiv und auf hohem Niveau. Die Wissensvermittlung findet anhand konkreter Fallbeispiele aus dem Lebensmitteleinzelhandel statt. Zusätzlich profitieren Sie vom regen Austausch mit der Kollegschaft aus verschiedenen Regionalgesellschaften, Groß- und Einzelhandel, Regiemärkten und von selbstständigen Kaufleuten. Durch die Weiterbildung zur Handelsfachwirtin / zum Handelsfachwirt erhalten Sie die Zulassungsqualifikation zum Bachelor-Studium an der ADG Business School bei fehlendem Abitur.

WAS PASSIERT
- Handlungsfeld 1: Beschaffung und Logistik
- Handlungsfeld 2: Handelsmarketing – Marketing-Mix und Volkswirtschaftslehre
- Handlungsfeld 3: Führung und Personalmanagement, Arbeitsrecht
- Handlungsfeld 4: Vertriebssteuerung – Vertriebsstrategien, Sortimentsstrategien, Marketing-Controlling & Recht, Category Management
- Handlungsfeld 5: Unternehmensführung und -steuerung – Finanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, betriebswirtschaftliches Planspiel
- Individuelle Potenzialanalyse mit Feedback
- Grundlagen der Projektarbeit, Visualisierungs- und Präsentationstechniken
- Ausbildung der Ausbilderinnen und Ausbilder (IHK)
- Alle Prüfungstermine sind in die Seminarwochen eingebunden
- Sie präsentieren in insgesamt 6 Prüfungen Ihr frisch erworbenes Wissen vor der ADG und absolvieren eine Ausbildereignungsprüfung vor der IHK
- 3 Teilprüfungstermine mit insgesamt 5 schriftlichen Klausuren zu den Handelsfeldern (über die 2 Jahre verteilt)
- Mündliche Abschlussprüfung am Ende der Fortbildung: Projektpräsentation mit eigenem unternehmensrelevanten Schwerpunkt

WAS BRINGTS
Nachwuchskräfte sichern und starke Führungskräfte im Groß- und Einzelhandel qualifizieren

KURSDAUER
28 Monate

TERMINE
Jeweils zum 01.10. des Jahres
Ort: Seminarhotels der
EDEKA Juniorengruppe und Onlinesequenzen

Für Termine & nähere Details
kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

ANMELDUNG
Bewerbungen werden bis zum 15. September angenommen

FÜHREN-ENTWICKELN-STEUERN (FES)

DAS PROGRAMM FÜR DIE FÜHRUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die seit mind. einem Jahr in der Markt-, Haus- oder Betriebsleitung als Führungskraft tätig sind. Ebenso Absolventen der FKH-/HFW-/SVML-Programme, die Verantwortung in einer höheren Führungsrolle übernehmen und bereit sind, den nächsten Schritt auf der Karriereleiter zu gehen. Dabei beschreibt FES die Aufgabe: Sie führen Führungskräfte!

KURZBESCHREIBUNG

Das Programm stärkt Führungskräfte in ihrer Rolle durch gezieltes Selbstmanagement, unternehmerisches Denken und wirksame Mitarbeiterführung. Die Teilnehmenden entwickeln ihre persönliche und fachliche Kompetenz weiter, reflektieren ihr Führungshandeln und erweitern ihre Fähigkeit, Verantwortung erfolgreich zu übernehmen. Das FES baut auf bestehenden Führungserfahrungen und vorherigen Entwicklungsstufen auf.

WAS PASSIERT

FÜHREN

- Eigene Führungsrolle bewusst analysieren und neue Perspektiven gewinnen
- Führungswerkzeuge strategisch für klare Prozesse und wirksame Mitarbeitendenpotenziale erkennen, fördern und optimal einsetzen
- Veränderungen aktiv gestalten und Wandel als Chance für Führung und Entwicklung nutzen

ENTWICKELN

- Persönliche und organisatorische Ressourcen nachhaltig entwickeln
- Professionelles Auftreten als Erfolgsfaktor gestalten
- Personalentwicklung als Schlüssel für Unternehmenserfolg gestalten

STEUERN

- Betriebswirtschaft als Grundlage für nachhaltige Erfolge nutzen
- Lokales Marketing als Wettbewerbsvorteil nutzen und Kommunikation wirkungsvoll und zielgerichtet gestalten
- Erwartungen und Bedürfnisse der Kundschaft als Basis für Entscheidungen verankern
- Arbeitsrecht als Orientierung für verantwortungsvolles Handeln nutzen

WEITERE VORTEILE

- Regelmäßige Besuche von wegweisenden Verkaufsflächen der EDEKA
- Gewinnbringender Austausch mit Führungskräften aus Vertrieb und Zentralen begleitet von erfolgreichen Kaufleuten des EDEKA Verbunds als Programmpaten

ERFOLGSKONTROLLE

Reflexion über die Umsetzung aller Führungsmaßnahmen und deren Auswirkungen auf sich selbst, das Unternehmen und die Mitarbeitenden mit einem abschließenden Feedback vor einer ausgewählten Jury

WAS BRINGTS

Praktische Fortbildung zur Stärkung und zum Ausbau vorhandener Managementkompetenz in der Führungsposition

KURSDAUER

24 Monate

TERMINE

Jeweils zum 01.02. des Jahres
Ort: Seminarhotels der
EDEKA Juniorengruppe und Onlinesequenzen

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis Ende November des Vorjahres angenommen

Für Termine & nähere Details
kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

BACHELOR OF ARTS (ADG)

ZIELGRUPPE

Ausgewählte Schulabgängerinnen und Schulabgänger mit Hochschulreife bzw. Absolventinnen und Absolventen der Fortbildung zur Handelsfachwirtin oder des Handelsfachwirts, die sich durch sehr gute Leistungen und hohe Verantwortungsbereitschaft in ihrer derzeitigen Tätigkeit ausgezeichnet haben. Führungskräfte bzw. angehende Führungskräfte im mittleren Management.

KURZBESCHREIBUNG

Mehr denn je sind heute Managementqualitäten und betriebswirtschaftliche Kenntnisse gefordert. Aus diesem Grund hat EDEKA als erstes Unternehmen im Lebensmitteleinzelhandel einen dreijährigen, berufsbegleitenden Studiengang mit international anerkanntem Abschluss zum Bachelor of Arts (BA) für Sie geschaffen. In enger Zusammenarbeit mit der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) und der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) werden Sie mit dem wissenschaftlichen Hintergrund des Handels-Managements vertraut und für künftige Führungspositionen fit gemacht.

WAS PASSIERT

DIE STUDIENINHALTE IN AUSZÜGEN

Foundation
(1. - 4. Semester)

- Nachhaltige Betriebswirtschaftslehre
- Personalmanagement, Handels- und Gesellschaftsrecht
- Financial- und Management Accounting
- Investition, Finanzierung und Controlling
- Marketing und Volkswirtschaft
- Internationales Management
- Organisations- und Projektmanagement

Spezialisierung Handel
(5. - 6. Semester)

- Kosten und Qualitätsmanagement
- E-Business, Supply Chain Management
- Einkauf und Logistik, Handelscontrolling

WAS BRINGTS

Wissenschaftlich fundierte Fortbildung für eine Managementkarriere im Lebensmittelhandel

KURSDAUER

3 Jahre bzw. 6 Semester

TERMINE

Jeweils zum 01.05. des Jahres
Ort: ADG Business School,
Schloss Montabaur und Selbststudium

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis Ende Februar angenommen

Für Termine & nähere Details
kontaktieren Sie Verena Löhlein:
+49 170 6328176
verena.loehlein@edeka.de

NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE

Fit & Aktiv - das Sportalive Trainingscamp 208

Food-Trend Tour in Hamburg? Wat mutt, dat mutt! 209

Leipzig lockt: Genuss-Tour durch Passagen & Höfe 211



8

FIT & AKTIV
DAS SPORTALIVE TRAININGSCAMP

ZIELGRUPPE
- Selbständige Kaufleute

WAS PASSIERT
- Vortrag: "Dein perfektes Training"
- Kurs: Fascial Fitness - Lockere Hüften - Entspannter Nacken
- Kurs: Fascial Fitness & Mobility
- Kurs: Active Power Yoga
- Kurs: "Fit in 7 Minuten"
- Kurs: HIF High Intensity Fitness
- Kurs: Boot Camp Outdoor
- Kurs: Fahrradtour
- Workshop: „Faszientraining - Dein Weg zu Entspannung und Schmerzfreiheit"
- Workshop: „Stressmanagement"
- Workshop: Smoothies - Detox Me

WAS BRINGTS
- Gesündere, motiviertere und leistungsfähigere Mitarbeitende
- Mehr Bewusstsein für Bewegung, Fitness und Gesundheit im Arbeitsalltag
- Praktische Strategien zur besseren Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Freizeit
- Stärkung des körperlichen und mentalen Wohlbefindens der Mitarbeitenden
- Vorbeugung gesundheitlicher Beschwerden durch aktive Gesundheitsförderung
- Unterstützung einer gesundheitsorientierten Unternehmenskultur und gesteigerte Mitarbeitendenzufriedenheit

FOLGENDE TESTS WERDEN MIT IHNEN DURCHGEFÜHRT
- cardioscan Blutdruck & Lebensstil - Für mehr Sicherheit
- cardioscan Herz & Stresscheck - Für ein gesundes Leben
- cardioscan Körperzusammensetzung - Macht deine Erfolge messbar
- Functional Movement Screen/Bodyscreening
- Corrective Exercises

KURSDAUER
5 Tage

KOSTEN
2.890,00 €

TERMINE
21.06. - 25.06.2027 Ort: St. Peter Ording

INFOS UND BUCHUNG
+ 49 40 6377 2578
marco.hinze@edeka.de

FOOD-TREND TOUR IN HAMBURG?
WAT MUTT, DAT MUTT!

EINE TOUR, DIE IHRER GASTRONOMIE FRISCHE IMPULSE GIBT

ZIELGRUPPE
- Selbständige Kaufleute
- Führungskräfte
- Abteilungsleitungen Gastro & Bäckerei
- Bereichsleitungen
- Fachberatungen

WAS BRINGTS
- Kennenlernen neuer Trends und Konzepte in Hamburg
- Ideencampus – aus Inspiration werden erste Schritte
- Netzwerken – starke Kontakte für die Umsetzung

WAS PASSIERT
- Gemeinsames Netzwerken und Genießen
- Inspirationen aus den Gastro-Konzepten Hamburgs
- Tour durch Hamburg - Entdeckungen und Ideen
- Brainstorming und Workshop zu Umsetzungsszenarien

KURSDAUER
2 Tage

KOSTEN
1.990,00 €

TERMINE
20.04. - 21.04.2027 Ort: Hamburg

INFOS UND BUCHUNG
+ 49 40 6377 3355
seminare@edeka.de

LEIPZIG LOCKT: GENUSS-TOUR DURCH PASSAGEN & HÖFE

EIN TAG VOLLER IDEEN FÜR IHRE MARKT-GASTRONOMIE

ZIELGRUPPE

- Selbständige Kaufleute
- Führungskräfte
- Abteilungsleitungen Gastro & Bäckerei
- Bereichsleitungen
- Fachberatungen

WAS BRINGTS

- Kennenlernen neuer Trends und Konzepte in Leipzig
- Ideencampus – aus Inspiration werden erste Schritte
- Netzwerken – starke Kontakte für die Umsetzung

WAS PASSIERT

- Gemeinsames Netzwerken und Genießen
- Inspirationen aus den Gastro-Konzepten Leipzigs
- Tour durch Leipzig - Entdeckungen und Ideen
- Brainstorming und Workshop zu Umsetzungsszenarien

KURSDAUER

2 Tage

KOSTEN

1.990,00 €

TERMINE

07.09. - 08.09.2027 Ort: Leipzig

INFOS UND BUCHUNG

+ 49 40 6377 3355
seminare@edeka.de

SIE HABEN ANMERKUNGEN ODER VERBESSERUNGSVORSCHLÄGE FÜR EINES UNSERER SEMINARE?

- Wenden Sie sich gerne an uns
- Wir freuen uns über Ihr Feedback
- anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de


EDEKA
FOOD
ACADEMY
NORDBAYERN · SACHSEN · THÜRINGEN



EDEKA FOOD ACADEMY

Ein Unternehmen der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
Edekastraße 3 | 97228 Rottendorf

E-Mail: anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

ANSPRECH-
PARTNER

EDEKA
next

FOOD
ACADEMY

DIGITALES
SEMINARPORTAL