

» INSPIRIEREN » BEFÄHIGEN » ERMÖGLICHEN

SEMINARE

FÜR DEN
EINZELHANDEL

GEMEINSAM WEITER WACHSEN.

Liebe Kaufleute, liebe Führungskräfte,

drei Jahre Food Academy – drei Jahre voller Bewegung, Entwicklung und Begeisterung.

Was als Vision begann, hat sich zu einem starken Sparringspartner für eine neue Lernkultur in unserer Genossenschaft entwickelt.

Wir erleben, wie Kompetenzen wachsen, Teams enger zusammenarbeiten und persönliche Entwicklung zum gelebten EDEKA-Markenerlebnis wird.



Mit unserem neuen Seminarkatalog 2026 setzen wir auf bewährte Seminarkonzepte und erweitern unser Portfolio um neue Themen, die genau die Kompetenzen und Qualifikationen abdecken, die in den Märkten gebraucht werden.

Besonders stolz sind wir in diesem Jahr auf unsere eigenen neuen Standorte am Campus in Hirschaid und in Chemnitz. Dort schaffen wir mit modern ausgestatteten Seminarräumen, Lehrküchen und einer Frischetheke inspirierende Lernumgebungen, die Wissen und Praxis erlebbar machen.

Planen Sie Ihr Weiterbildungsjahr mit der Food Academy – oder lassen Sie sich direkt durch unser Seminarmanagement beraten.

Wir laden Sie herzlich ein, gemeinsam mit uns weiter zu wachsen.

Herzliche Grüße

Alina Loth



TEAMLEITUNG
FOOD ACADEMY
TRAINING/EXPERT



Ein regelmäßiges Update
über die NEWS der Food Academy
finden Sie hier!





Was?
Wann?
Wo?

INHALT

01. QUICKGUIDE: LERNEN

WEITERBILDUNG, DIE SCHMECKT - JETZT FÜR 2026 PLANEN!
DIGITALES SEMINARPORTAL
FORMULAR SEMINARANMELDUNG
FORMULAR SEMINAR VOR- UND NACHBEREITUNG
INHOUSE-TRAINING - BEI IHNEN IM MARKT
EDEKA NEXT - IHRE DIGITALE LERNPLATTFORM
EDEKA FOOD ACADEMY TRUCK 2026
EDEKA FOOD ACADEMY RECRUITING - IHR PARTNER
FÜR MODERNES PERSONAL- UND AUSBILDUNGSMARKETING
YOUNG TALENT AWARD
EDEKA VERBAND GEN-E AWARD
IT'S A MATCH - KARRIERE-MATCHER
KONTAKTE

09-21

10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21

02. ENTWICKLUNG DER PERSÖNLICHEN UND SOZIALEN KOMPETENZ

NEUES
KONZEPT

WILLKOMMEN AN BORD!
KUNDINNEN UND KUNDEN BEGEISTERN
KOMMUNIKATION, DIE WIRKT
INTERKULTURELLE HANDLUNGSKOMPETENZ
MEHR SELBSTORGANISATION
D.I.S.G.-PERSÖNLICHKEITSTRaining
WEGE ZU MEHR INNERER STÄRKE
VERKAUFEN MIT LEIDENSCHAFT

23-33

24-25
26
27
28
29
30
31
33

03. ENTWICKLUNG DER FACHLICHEN KOMPETENZ IM EINZELHANDEL

SORTIMENTSBEREICH BEDIENTHEKE

ONBOARDING

ONBOARDING - BEREIT ZUM DURCHSTARTEN BEI EDEKA
ONBOARDING - NEU ALS ABTEILUNGSLEITENDE BEI EDEKA
GRUNDLAGEN - KURZ UND KNACKIG ONLINE
HEIMSPIELSERIE - WEIL WEITERBILDUNG FÜR ALLE IST

35-115

36-83

38-39
40-41
42-43
44-45

NEU

🔗 FLEISCH

	FLEISCH TRIFFT TRAITEUR	46-47
NEU	ERLEBNIS BAUERNSCHÄTZE	48
NEU	FOOD ACADEMY FRESH - GRILLSCHULE	49-54
	BRATENSCHULE - „MEHR WEISS NUR OMA!“	55
	MARKTKÜCHE UND IMBISS	56
NEU	SCHNITT FÜR SCHNITT ZUM PROFI	57
	MEAT MASTERCLASS - „VON PROFIS FÜR PROFIS“	58

🔗 WURST

	FEINE WURST UND SCHINKEN AUS ALLER WELT	59
	WERDE FOOD STYLIST (M/W/D) AUF PLATTEN UND FINGERN	60
NEU	VOLL AUF DIE WURST	61

🔗 KÄSE

	EINE KULINARISCHE REISE MIT KÄSE	62
NEU	FROMAGE VOYAGE - UNTERWEGS AUF KÄSE-KURS	63
	FRISCHEMANAGER (M/W/D) KÄSE	64-65
NEU	KÄSEGENUSS IM JAHRESKARUSSELL	66
NEU	KÄSE - MASTERCLASS „HIGH END FÜR PROFIS“	67

🔗 FISCH

	ROCK DIE KÜCHE MIT FISCH	68
NEU	FISCH HAUTNAH - IHRE GENUSSREISE NACH BREMERHAVEN	69
	FRISCHEMANAGER (M/W/D) FISCH	70-71

🔗 FÜHRUNG & MANAGEMENT

	FÜHRUNGSTRAINING THEKE 1	72-73
	FÜHRUNGSTRAINING THEKE 2	74
	AUSBILDERSCHEIN (ADA)	75
	MEISTERPFLICHT/BETREIBERPFLICHT	76-77
	ALS AUSBILDER (M/W/D) AM BALL BLEIBEN	78
NEU	PROJEKTE FEST IM GRIFF	79

🔗 AUS- UND WEITERBILDUNG

	ONBOARDING FÜR MARKTAZUBIS	80
NEU	FRESHE INSIGHTS & HANDS ON MEAT	81
NEU	IM HANDWERK WIRD GELERNT	82
NEU	UND NACH DER AUSBILDUNG?	83

SORTIMENTSBEREICH OBST UND GEMÜSE

	85-94
DAS KLEINE 1 X 1 DER OBST-UND GEMÜSEABTEILUNG	86
DIE OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG -	
MEHR ALS KRAUT UND RÜBEN	87
PROFILIERUNGSSORTIMENT EXOTISCHE FRÜCHTE	88

SAISONALES OBST UND GEMÜSE GEKONNT VERKAUFEN	89
FRESH CUT STARTER	90
FRESH CUT EXPERT	91
FACHKRÄFTE OBST UND GEMÜSE	92
FLOWER POWER	93
NEU FRISCHE FÜHREN - ERFOLGE ERNTEN	94

SORTIMENTSBEREICH GETRÄNKE 95-102

DAS FUW-WEINKENNERDIPLOM MIT IHK-ZERTIFIKAT	96-97
"WEINKENNERIN UND WEINKENNER IM HANDEL"	98-99
GETRÄNKEFACHKRAFT	
DER "KENNER-BLICK", WIE WEINAFFINE KUNDINNEN	100
UND KUNDEN IHRE WEINABTEILUNG SEHEN	
TRENDSPIRITUOSEN -	
VERSTEHEN, VERKOSTEN, SELBER MIXEN	101
SHERRY, MADEIRA UND PORTWEIN	102

SORTIMENTSBEREICH BAKE-OFF 103-105

NEU BAKE-OFF STARTER	104
NEU BAKE-OFF & FRESH CUT STARTER	
FÜR AUSZUBILDENDE	105

BIO 107-108

FACHKRAFT FÜR BIO-LEBENSMITTEL IM HANDEL	108
--	-----

KASSE 109-112

CRASHKURS KASSENTRICK: DURCH AUFMERKSAMKEIT	110
ZU WENIGER INVENTURVERLUSTEN	111
KARTENZAHLUNG LEICHT GEMACHT	112
KASSENTRICKSCHULUNG	

DROGERIE 113-115

NEU DROGERIE IM FOKUS -	
IHR UMSATZ-BOOSTER AUF DER FLÄCHE	115

04. PFLICHTQUALIFIZIERUNG // RECHT- LICHE GRUNDLAGEN // DIGITALES 117-139

PFLICHTQUALIFIZIERUNG 119-127

AUSBILDUNG ZUR	
BRANDSCHUTZHELPERIN/BRANDSCHUTZHELPER	120-121
NEUES KONZEPT AUS- UND FORTBILDUNG ZUR	
ERSTHELPERIN/ERSTHELPER	122-123
DEMETER-PFLICHTSCHULUNG	124

HACCP	125
DER SACHKUNDIGE UMGANG MIT PRODUKTEN DES GESUNDHEITSREGALS	126-127
RECHTLICHE GRUNDLAGEN	129-134
BASISWISSEN ARBEITSSCHUTZ	130
LEBENSMITTELRECHTLICHE SCHULUNG	131
ARBEITSRECHT UND AKTUELLE RECHTSSPRECHUNG	132
BETRIEBLICHER DATENSCHUTZ IM EINZELHANDEL	133
ENERGIEOPTIMIERUNG IM EINZELHANDEL	134
DIGITALES	135-139
CONCLUDIS - SYSTEMSCHULUNG	136
EDEKA AZUBIGUIDE - KURZ UND KNACKIG	137
EDEKA NEXT - KURZ UND KNACKIG	139
05. BWL // FÜHRUNG	141-159
BWL	143-148
NEU BWL FÜR EXISTENZGRÜNDERINNEN UND EXISTENZGRÜNDER	144
PERSONALKOSTEN OPTIMIEREN	145
NEU UNSERE KLEINE KAUFMANNSSCHULE	146
SCHLUSS MIT INVENTURVERLUSTEN	147
NEU EMPLOYER BRANDING - IHR MARKT - IHRE MARKE	148
FÜHRUNG	149-159
NEU "STRATEGIE TRIFFT FLÄCHE"	150
NEU BETRIEBLICHES EINGLIEDERUNGS-MANAGEMENT (BEM)	151
FÜHREN VERSTEHEN -	
GRUNDLAGEN FÜR ERFOLGREICHE FÜHRUNGSKRÄFTE	152
KOMMUNIKATIONS-KOMPASS	153
BEWERBUNGSGESPRÄCHE FÜHREN - ABER WIE?	154
SO AKTIVIEREN SIE DAS MIT-DENKEN UND HANDELN IHRER MITARBEITENDEN	155
GESTERN TEAMMITGLIED - MORGEN FÜHRUNGSKRAFT	156
FEEDBACK ALS CHANCE:	
KLAR KOMMUNIZIEREN UND GEMEINSAM WACHSEN	157
WIRKSAM FÜHREN MIT D.I.S.G.: STRATEGIEN ZUR PERSÖNLICHKEITS- UND TEAMENTWICKLUNG	159

06. LUNAR PROZESS-SCHULUNG 161-171

LUNAR - EINSTIEGSSEMINAR FÜR NEUE MITARBEITENDE	162
LUNAR - WARENEINGANG - REKLAMATION - RETOURE	163
LUNAR - VERSTÄNDNIS FÜR ALLE WARENBEWEGUNGSPROZESSE	164
LUNAR - JAHRESINVENTUR	165
LUNAR - BERICHTSWESEN 1	166
LUNAR - BERICHTSWESEN 2	167
RELEX - AUTODISPO PFLEGE IN DER PRAXIS	168
NEU LUNAR - WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE - VERKAUF	169
NEU LUNAR - WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE - ABTEILUNGSLEITUNG	170
LUNAR - KURZ UND KNACKIG	171

07. FORTBILDUNGSPORGRAMME UND NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE 173-187

DIE NACHWUCHSPROGRAMME IM ÜBERBLICK	174
FORTBILDUNGSPROGRAMME	175-183
QUALIFIX	176
JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM (JAP)	177
JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM BEDIENUNG (JAP-BEDIENUNG)	178
FÜHRUNGSKRÄFTE BEDIENUNG (FKB)	179
HANDELSFACHWIRTIN / HANDELSFACHWIRT (ADG)	180
BACHELOR OF ARTS (ADG)	181
FÜHRUNGSKRÄFTE HANDEL (FKH)	182
FÜHREN-ENTWICKELN-STEUERN (FES)	183
NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE	185-187
FIT & AKTIV - DAS SPORTALIVE TRAININGSCAMP	186
UND DANN GIBT ES AUCH NOCH MICH!	187

KAPI

T

E

L



» QuickGuide: Lernen

WEITERBILDUNG, DIE SCHMECKT - JETZT FÜR 2026 PLANEN!	10
DIGITALES SEMINARPORTAL	11
FORMULAR SEMINARANMELDUNG	12
FORMULAR SEMINAR VOR- UND NACHBEREITUNG	13
INHOUSE-TRAINING - BEI IHNEN IM MARKT	14
EDEKA NEXT - IHRE DIGITALE LERNPLATTFORM	15
EDEKA FOOD ACADEMY TRUCK 2026	16
EDEKA FOOD ACADEMY RECRUITING - IHR PARTNER FÜR MODERNES	
PERSONAL- UND AUSBILDUNGSMARKETING	17
YOUNG TALENT AWARD	18
EDEKA VERBAND GEN-E AWARD	19
IT'S A MATCH - KARRIERE-MATCHER	20
KONTAKTE	21

WEITERBILDUNG, DIE SCHMECKT – JETZT FÜR 2026 PLANEN!

➡ SCHULUNGSBEDARF ERKANNT? DANN LOS!

1

WÄHLEN SIE DAS PASSENDE SEMINARFORMAT FÜR SICH ODER IHRE MITARBEITENDEN



PRÄSENZ



DIGITAL



VOR ORT IN IHREN RÄUMLICHKEITEN



FOOD ACADEMY TRUCK

2

VORBEREITUNG

Füllen Sie den „Vor- und Nachbereitungsbogen“ (Seite 13) aus, um eine optimale Schulungsvorbereitung sicherzustellen.

3

VERBINDLICHE ANMELDUNG

Klären Sie die Kostenübernahme mit Ihrer Führungskraft und melden Sie sich frühzeitig an, um sich einen Platz zu sichern.

4

SO MELDEN SIE SICH ODER IHRE MITARBEITENDEN AN

- Über das digitale Seminarportal:
Die buchungsberechtigte Person Ihres Marktes kann Seminare direkt online buchen.
Bei Fragen: anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de oder Tel. +49 9302 28-736
- Per E-Mail: anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
- Per Anmeldeformular: (Seite 12)

5

BUCHUNGSBESTÄTIGUNG

Überprüfen Sie nach der Anmeldung alle Angaben in der Bestätigung, die Ihnen per E-Mail gesendet wird.

6

ÜBERNACHTUNG

Sollte eine Übernachtung notwendig sein (außer bei Seminaren, bei denen die Übernachtung im Preis enthalten ist), buchen Sie diese eigenständig und klären die Kostenübernahme intern.

» DURCHFÜHRUNGSGARANTIE

Vier Wochen vor Seminarbeginn bestätigen wir die Durchführung des Seminars. Sollte die Mindestteilnehmendenzahl nicht erreicht werden, erhalten Sie vier Wochen vorab eine schriftliche Absage.

TIPP

Um Kosten zu vermeiden, benennen Sie einfach einen Ersatzteilnehmenden! Sollten wir den frei gewordenen Platz anderweitig vergeben können, entfallen selbstverständlich jegliche Stornogebühren.

STORNIERUNGSBEDINGUNGEN

- Kostenfrei: Stornierungen mehr als vier Wochen vor Seminarbeginn.
- Kostenpflichtig: Bei Absagen innerhalb von vier Wochen vor Seminarbeginn oder bei unentschuldigtem Fernbleiben wird der volle Seminarbetrag berechnet.

DIGITALES SEMINARPORTAL

Seminare der Food Academy Training & Fresh können bequem online über das digitale Seminarportal gebucht werden – alternativ zur E-Mail-Buchung.

» IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Alles auf einen Blick: Alle Seminare – schnell, transparent, jederzeit
- Sofortige Bestätigung: Buchungsbestätigung direkt per E-Mail
- Zugriff von überall: Internetbasiert, keine EDEKA-Netzwerkverbindung nötig
- Seminarkatalog online: Beschreibungen, Inhalte, Termine und Anzahl der freien Plätze je Seminar
- Selbstständige Buchungen: Direkt im System, ohne Zusatzaufwand
- Volle Transparenz: Übersicht über gebuchte, besuchte und stornierte Seminare
- Lernhistorie: Gesamte Seminarhistorie aller Mitarbeitenden Ihres Marktes – ideal für Personalentwicklung und Planung
- Effizient & übersichtlich: Moderne, intuitive Oberfläche
- Support inklusive: Hilfe bei Fragen zum Portal unter +49 9302 28 736



SO FUNKTIONIERT DIE DIGITALE ANMELDUNG ZU IHREM SEMINAR



KEIN ZUGANG?

Bitte mit Markt-SAP bei uns melden.

NOCH FRAGEN ODER BENÖTIGEN SIE UNTERSTÜTZUNG?

+49 9302 28 99031 | +49 9302 28 736
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

SEMINARANMELDUNG

PER E-MAIL AN:

ANMELDUNG-KURSPROGRAMM-NST@EDEKA.DE

Firma: _____

Markt/Ort: _____

E-Mail: _____

THEMA	NAME, VORNAME	SAP-NR. zwingend erforderlich	NATIONALE ID* zwingend erforderlich	TERMIN	SEMINAR- ORT

Mit der Anmeldung erkläre ich, dass die oben genannten Teilnehmenden mit der Anmeldung zur genannten Personalentwicklungsmaßnahme einverstanden sind und dass Sie bereit sind, an der Personalentwicklungsmaßnahme teilzunehmen. Ebenso erkläre ich, dass die Teilnehmenden mit der Speicherung und der Nutzung derer personenbezogenen Daten, die zur Anmeldung und zur Durchführung der Personalentwicklungsmaßnahme erforderlich sind, einverstanden sind.

*Die nationale ID ist die Nummer, mit der Sie sich in EDEKA next anmelden. Sollte der Teilnehmende noch keine nationale ID besitzen, tragen Sie bitte das Geburtsdatum des Teilnehmenden ein. Ohne diese Angabe ist keine Anmeldung möglich.

Ort, Datum

Stempel und Unterschrift
(Kundennr. und Adresse muss erkennbar sein)

SEMINAR

VOR- UND NACHBEREITUNG

Seminar: _____

Seminarort: _____

Datum/Uhrzeit: _____

Mitarbeitende: _____

1. POTENTIELLE TEILNEHMENDE

JA NEIN

Ist die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter ausreichend motiviert und erkennt die Notwendigkeit der Maßnahme?

☐
☐

Ist die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter in der Lage, die Inhalte der Fortbildung in der Praxis anzuwenden?

☐
☐

Ist der persönliche Einsatz, die Arbeitsleistung und das Betriebsinteresse vorhanden?

☐
☐

2. BETRIEBLICHER BEDARF

Wollen Sie die Inhalte der Qualifizierung in Ihrem Betrieb umsetzen?

☐
☐

Besteht betrieblicher Bedarf an der Qualifikation von Mitarbeitenden zu diesem Themenfeld?

☐
☐

3. VORBEREITENDE FRAGESTELLUNG

Warum soll diese Mitarbeiterin oder dieser Mitarbeiter dieses Seminar absolvieren?

Welche Veränderungen wollen wir / will die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter erreichen?

4. NACHBEREITENDE FRAGESTELLUNG

Welche Ansätze für die praktische Anwendung und Umsetzung des Gelernten haben sich für die Mitarbeiterin oder den Mitarbeiter ergeben?

INHOUSE-TRAINING BEI IHNEN IM MARKT.



» UNSERE MÖGLICHKEITEN - IHRE CHANCE

- Anpassung der Qualifizierungsmaßnahme nach Ihren Wünschen
Beispiele:
Verkaufs- / Motivationstraining für die Mitarbeitenden
Brandschutzhelferseminar
Kassentrickschulung
und vieles mehr ...
- Bezug auf Ihre Sortimentsausrichtung kann gewährleistet werden
- Berücksichtigung marktspezifischer Fragestellungen und Gegebenheiten
- Individuelle Terminabstimmung nach Ihren Vorstellungen
- Keine Fahrtzeiten Ihrer Mitarbeitenden
- Ganz- oder halbtägige Ausgestaltung nach Absprache möglich
- Koordination über die Food Academy

» KOSTEN

734,00 € pro Tagesseminar, geführt von Inhouse-Profis der EDEKA NST // Preis auf Anfrage bei Themen, geführt von externen Profis

NOCH FRAGEN?

+49 9302 28 736

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

EDEKA NEXT – IHRE DIGITALE LERNPLATTFORM

Mit EDEKA next haben Sie und Ihre Mitarbeitenden immer Zugriff auf passgenaue Lerninhalte – sei es Basiswissen oder vertiefende Inhalte für Fortgeschrittene und Profis. Der Zugang ist flexibel von überall möglich: Ob mit dem Smartphone, Tablet oder PC, Sie können jederzeit auf die Plattform zugreifen.

Die Nutzung von EDEKA next ist über die EH-IT-Umlage abgedeckt, sodass Ihnen ohne zusätzliche Kosten ein modernes und attraktives Lernangebot zur Verfügung steht.

Nutzen Sie EDEKA next, um hohe Standards bei der Durchführung und dem Nachweis Ihrer Unterweisungen sicherzustellen. In Zusammenarbeit mit den Fachbereichen für Qualitätssicherung und Arbeitssicherheit haben wir gezielte Empfehlungen für Ihre Bedürfnisse vor Ort zusammengestellt. Über die Plattform lassen sich alle theoretischen Inhalte vermitteln, während Sie die praktischen und standortspezifischen Themen, wie z.B. Fluchtwege oder betriebliche Abläufe, direkt mit Ihren Mitarbeitenden besprechen können.

Das umfassende EDEKA-Warenkundewissen ist jetzt digital über EDEKA next verfügbar. Von A wie Ananas bis Z wie Zucchini – entdecken Sie alles über die Herkunft, Zubereitung und den Geschmack von Lebensmitteln, einschließlich seltener Früchte und überraschender Inhaltsstoffe. Mit nur einem Klick haben Sie jederzeit und überall Zugriff auf das gesamte Wissen rund um Lebensmittel.

Mit rund 150 Kursen im freien Lernangebot decken wir nahezu alle Themen im EDEKA-Einzelhandel ab. Die Kurse können von Ihren Mitarbeitenden individuell gebucht und zu jeder Zeit und an jedem Ort absolviert werden – 365 Tage im Jahr, rund um die Uhr.

➤ NEU

Unser Angebot zur Arbeitssicherheit wurde überarbeitet. Ab diesem Jahr stehen neue Zertifizierungen zur Verfügung. Die Inhalte wurden gestrafft, sodass die Kurse in EDEKA next mit weniger Zeitaufwand absolviert werden können – selbstverständlich ohne inhaltliche Abstriche. Damit schaffen wir für Sie einen echten Mehrwert!



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

➔ **SPRECHEN SIE UNS GERNE AN!**

André Fischer | andre.fischer@edeka.de | + 49 9302 28-99299

SUPPORT EDEKA next | next-nst@edeka.de | + 49 9302 28 - 89020

TRUCK

↓ 2026

- › Unser mobiler Schulungsraum hat unserer Bildungsarbeit neue Möglichkeiten eröffnet und sich als wirkungsvoller Hebel für praxisnahe und flexible Weiterbildung etabliert.
- › Unsere Märkte im gesamten Absatzgebiet nutzen den Food Academy Truck erfolgreich – für Schulungen und Recruiting direkt vor Ort. Er ist flexibel einsetzbar und ein echter Blickfang vor jedem Markt.

WIR BERATEN SIE GERNE FÜR ALLE EINSATZMÖGLICHKEITEN

Bei allen Fragen zum Food Academy Truck wenden Sie sich gerne an:
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de | + 49 9302 28 - 49173

PREISE → 2026

- › Inhouse-Seminar oder Veranstaltung inkl. Trainer/Recruiter der EDEKA NST **1.182,00 €**
- › Vermietung ohne Trainer/Recruiter der EDEKA NST **925,00 €**
- › Für einzelne Seminarplätze berechnen wir die regulären Seminarkosten zzgl. einer Truck-Pauschale von **30,00 € p.P.**

› BRINGEN SIE BEWEGUNG IN IHRE WEITERBILDUNG

Warum sollten Sie den Truck in Ihrer Jahresplanung berücksichtigen?

› MITARBEITERFREUNDLICH

Keine Anfahrtswege, direkt vor Ort, gut in den Arbeitsalltag integrierbar.

› EXKLUSIV & SICHTBAR

Ein echtes Highlight für Ihre Teams und ein Hingucker vor dem Markt.

› MOBILER SCHULUNGSRAUM

Der modern ausgestattete Schulungsraum bringt die neue Lernkultur direkt zu Ihnen.



RECRUITING

IHR PARTNER FÜR MODERNES PERSONAL- UND AUSBILDUNGSMARKETING



Die EDEKA Food Academy Recruiting unterstützt Sie in allen Fragen rund um die Gewinnung neuer Mitarbeitenden – von Fachkräften bis zu Auszubildenden.

Unser Ziel ist es Ihr Unternehmen mit praxisnahen Lösungen im Recruiting zu stärken.

» WIR BIETEN IHNEN

- Stellenveröffentlichungen und Multiposting über das Bewerbermanagementsystem Concludis für maximale Reichweite Ihrer Anzeigen.
- Recruiting-Veranstaltungen mit dem Food Academy Truck – direkt am Markt oder auf Karrieremessen, um Ihre Arbeitgebermarke erlebbar zu machen.
- Beratung im Employer Branding sowie bei individuellen Personal- und Ausbildungsmarketingmaßnahmen, die Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber positionieren.
- Ausbildungsmarketing, um junge Talente gezielt anzusprechen und für eine Karriere im EDEKA-Verbund zu begeistern.
- Unterstützung bei der Rekrutierung aus dem Ausland, von der Ansprache bis zur erfolgreichen Integration neuer Fachkräfte.

» MIT DER EDEKA FOOD ACADEMY RECRUITING HABEN SIE EINEN STARKEN PARTNER, DER MODERNE METHODEN MIT PRAXISNAHER UMSETZUNG VERBINDET – DAMIT SIE DIE PASSENDE TALENTE FÜR IHR UNTERNEHMEN FINDEN.

NOCH FRAGEN?

Heinz-Peter Sorge

heinz-peter.sorge@edeka.de

+ 49 9302 28 - 99331

+ 49 151 65682093



HOL DIR DAS DING!

Mach dich bereit für den **EDEKA Young Talent Award**.
Start ist der 02.02.2026.

Es warten spannende Challenges & kreative Aufgaben, bei denen du dein Wissen unter Beweis stellen kannst. Der EDEKA Young Talent Award bringt Azubis und dual Studierende aus dem gesamten EDEKA-Verbund zusammen.

Zeig, was in dir steckt und werde Teil eines Wettbewerbs, der verbindet, begeistert und Spaß macht!

Jetzt mitmachen und durchstarten!



[awards.edeka](https://awards.edeka.de)

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 Euro Preisgeld und mit Sicherheit viele Chancen, schon jetzt deinen Karriere-Turbo zu zünden.

Bist du bereit für deinen großen Auftritt?



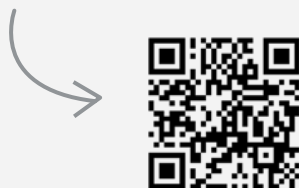
awards.edeka

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.



KONTAKTE

Und so können Sie uns jederzeit erreichen!



SEMINARKOORDINATION

Katrin Binnewerg

+ 49 9302 28 - 99031

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de



SEMINARKOORDINATION

FOOD ACADEMY TRUCK

Melanie Kraus-Oehrlein

+ 49 9302 28 - 49173

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de



SEMINARPLANUNG UND

DIGITALES SEMINARPORTAL

Tatsiana Shalaby

+ 49 9302 28 - 736

tatsiana.shalaby@edeka.de



SEMINARKOORDINATION

FRESH-SEMINARE

Jutta Erhardt

+49 170 1569426

jutta.erhardt@edeka.de



EDEKA next

André Fischer

+ 49 9302 28 - 99299

andre.fischer@edeka.de

EDEKA Dienstleistungsgesellschaft
Nordbayern-Sachsen-Thüringen mbH
97227 Rottendorf

KAPI

T

E

L



» ENTWICKLUNG DER PERSÖNLICHEN UND SOZIALEN KOMPETENZ

WILLKOMMEN AN BORD!	NEUES KONZEPT	24-25
KUNDINNEN UND KUNDEN BEGEISTERN		26
KOMMUNIKATION, DIE WIRKT		27
INTERKULTURELLE HANDLUNGSKOMPETENZ		28
MEHR SELBSTORGANISATION		29
D.I.S.G. PERSÖNLICHKEITSTRaining		30
WEGE ZU MEHR INNERER STÄRKE		31
VERKAUFEN MIT LEIDENSCHAFT		33



WILLKOMMEN AN BORD! DEIN EINSTIEG IN DIE EDEKA-FAMILIE

NEUES
KONZEPT

» ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende auf der Fläche und an der Kasse

» KURZBESCHREIBUNG

Herzlich Willkommen in der EDEKA-Familie! In diesem intensiven, zweitägigen Onboarding-Seminar tauchen Sie tief in die faszinierende Unternehmensphilosophie und bewegte Geschichte von EDEKA ein. Sie erhalten Einblicke in die spannenden Abläufe unserer Märkte und lernen die wichtigsten Fachbegriffe kennen. Dabei entdecken Sie die essenziellen Grundlagen des Verkaufs und verstehen die Bedeutung Ihrer Rolle als Verkäuferin oder Verkäufer – und wie Sie das Einkaufserlebnis unserer Kundschaft positiv beeinflussen. In und neben der Küche entdecken wir unser großartiges Sortiment, gehen unseren vielseitigen Eigenmarken auf den Grund und erleben aktiv, wie diese entstehen und schmecken. Nachhaltigkeit und gesunde Ernährung zeigen, wie EDEKA Verantwortung für die Umwelt und die Gesundheit der Kundinnen und Kunden übernimmt. Das Ziel ist es, gemeinsam die ersten Schritte in der spannenden EDEKA-Welt zu gehen und dabei ein starkes Gefühl der Zugehörigkeit, Motivation und des Vertrauens zu entwickeln. Kommen Sie an Bord!

» INHALT

TAG 1

- Der EDEKA-Spirit
Die Erfolgsgeschichte der EDEKA
So ticken unsere Märkte – Einblick in die täglichen Abläufe
Sprache im Markt – Wichtige Begriffe, einfach erklärt
- HIGHLIGHT – Besuch der Frischemanufaktur
Exklusiver Einblick in die Fleischproduktion zum Verständnis der Produktionsprozesse
Hygienestandards und HACCP im Lebensmittelbereich
- Aktives Erleben unserer Eigenmarken in der Küche
- Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
Das 1x1 im Verkauf
Verhaltensregeln im Markt: Was tun (und was lieber nicht)?
Service, Auftreten und freundlicher Umgang mit Kundinnen und Kunden

TAG 2

- Der EDEKA-Markt
Marktbesuch mit interaktiver Entdeckungstour
Entstehung und Bau eines EDEKA-Markts
Gezielter Blick auf Brandschutz
- Aktives Erleben unserer Eigenmarken in der Küche
- Einführung in EDEKA next – Deine Lernplattform
- Nachhaltigkeitsprojekte der EDEKA: Verantwortung im Blick
- Unser Sortiment
Eigenmarken, die begeistern: Herzstücke, gut&günstig & Co.
Einblick in Sortimentspläne und PLU-Listen
Allergien und Lebensmittelunverträglichkeiten bestimmen und kennen

» ZIELE

- Den EDEKA-Spirit verstehen und sich mit der Unternehmensphilosophie identifizieren
- Eigenmarken und Sortiment durch praxisnahe Erfahrungen in der Küche und im Markt lebendig kennenlernen
- Verständnis für grundlegende Prozesse und Begrifflichkeiten im Markt sichern
- Die Servicekompetenz stärken und den Umgang mit Kundinnen und Kunden professionell gestalten

» SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

266,00 €



TERMINE

03.02. – 04.02.2026	Ort: Hirschaid
05.05. – 06.05.2026	Ort: Hirschaid
07.07. – 08.07.2026	Ort: Hirschaid
06.10. – 07.10.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

KUNDINNEN UND KUNDEN BEGEISTERN: DER POWER-WORKSHOP FÜR MEHR KUNDENZUFRIEDENHEIT

🔗 ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende auf der Fläche und an der Kasse

🔗 KURZBESCHREIBUNG

Herzlich willkommen zur Fortbildung zur EDEKA-Superheldin und zum EDEKA-Superhelden! Im Rahmen dieses dynamischen Workshops stärken Sie Ihr persönliches, einzigartiges Mindset und wie Sie mit einer positiven Haltung und Ihren persönlichen Stärken im Verkaufsalltag punkten können. Gemeinsam lassen wir unser Motto „Wir lieben Lebensmittel“ lebendig werden und lernen wie gute Beratung und empathischer Umgang mit Beschwerden zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen. Seien Sie bereit Ihre Kundinnen und Kunden zu begeistern!

🔗 INHALT

- Meine Wirkung auf Kundinnen und Kunden
Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
Mein USP und mein Mindset
- Das 1x1 im Verkauf
Kundenorientiert in Beratung und Service
Was bedeutet „Wir lieben Lebensmittel“?
- Kompetentes Beschwerdemanagement
Achtsam kommunizieren
Nachhaltiges Stressmanagement

🔗 ZIELE

- Bedürfnisse und Erwartungen der Kundinnen und Kunden besser verstehen
- Ansätze erhalten, um Verkauf zu leben und kundenorientiert zu arbeiten
- Professioneller und empathischer Umgang mit Beschwerden und herausfordernden Situationen

🔗 SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

🔗 KURSDAUER

1/2 Tag

🔗 KOSTEN

Siehe Seite 16



TERMINE

→ Nur als Food Academy Truck-Seminar buchbar
Termine auf Anfrage



CHANCE

KOMMUNIKATION, DIE WIRKT

GUT SEIN, WENN ES DRAUF ANKOMMT!

◇ ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende des Marktes

◇ KURZBESCHREIBUNG

Um Herausforderungen im Einzelhandel zu bewältigen, bedarf es eines gut gefüllten sozialen und kommunikativen Methodenkoffers. Doch selbst, wenn diese Fähigkeiten bereits vorhanden sind, können Sie in den Märkten diese auch unter Druck und Stress abrufen? Dieses Seminar zeigt auf erfrischende Art und Weise, wie das menschliche Gehirn funktioniert und wie wir neue neuronale Verknüpfungen schaffen. Wir lernen in praktischen Spielen sowie in Partner- und Gruppenübungen, damit wir gut sind, wenn es drauf ankommt!

◇ INHALT

- Stressmanagement in Konfliktsituationen
- Abrufen von Wissen unter Stress
- Gesprächstechniken bei Kritik, Vorwürfen oder Verweigerung
- Besprechung von Fallbeispielen
- Erkennen von Motiven und Bedürfnissen
- Zielgerichtete Kommunikationsstrategien
- Deeskalations- und Konfliktlösungsstrategien
- Anwendung des K7-Motivations- und Bedürfnismodells
- Partner- und Gruppenübungen zur Verankerung des Gelernten

◇ ZIELE

- Erkennen von Stressoren und wunden Punkten
- Erstellung eines persönlichen Methodenkoffers
- Erlernen professioneller Langsamkeit
- Menschen und deren Motive verstehen
- Erkennen der inneren Haltung
- Erweiterung von Kommunikationstechniken
- Souverän und rational handeln

◇ SEMINARLEITUNG

Mario Kühnlein - KOMPETENZ 7

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

266,00 €



TERMINE

20.04. - 21.04.2026	Ort: Hirschaid
09.06. - 10.06.2026	Ort: Chemnitz
05.10. - 06.10.2026	Ort: Würzburg
16.11. - 17.11.2026	Ort: Hirschaid



IMPULS

INTERKULTURELLE HANDLUNGSKOMPETENZ

FÜR EINE ERFOLGREICHE INTEGRATION AUSLÄNDISCHER MITARBEITENDEN AM ARBEITSPLATZ

» ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Abteilungsleitung, Marktleitung

» KURZBESCHREIBUNG

Im Einzelhandel ist kaum ein Team zu finden, das nicht auch aus internationalen Mitarbeitenden besteht. Kulturelle Vielfalt kann beides sein – sehr bereichernd und ebenso herausfordernd. Die Haltungen, Erwartungen und Rollenbilder, Kommunikationsstile und Vorstellungen von dem, was „normal“ und dem, was nicht akzeptabel erscheint, unterscheiden sich in multikulturellen Teams manchmal so stark, dass echte Konflikte entstehen können – aber nicht müssen. Hier ist interkulturelle Kompetenz gefragt. Als Führungskraft liegt es bei Ihnen, selbst zu erkennen und auch Ihren Mitarbeitenden zu vermitteln, wie und warum solche Konflikte entstehen, wie man sie erfolgreich verhindert (oder löst) und schließlich auch, wie kulturelle Vielfalt Ihr Team stärken und bereichern kann. Nach diesem Seminar gelingt es Ihnen, auch Ihre internationalen Mitarbeitenden bestmöglich zu fördern und erfolgreich in Ihr Team zu integrieren.

» INHALT

THEORETISCHER TEIL

- Grundlagen der interkulturellen Kommunikation // Kulturbegriff und Ethnozentrismus
- kulturell beeinflusste Denk- und Verhaltensmuster, u.a.
 - Rollenerwartungen // Umgang mit Macht, Hierarchien // Umgang mit Zeit //
- Umgang mit Kritik // (nonverbale) Kommunikation
- Kulturschock
- interkulturelle Handlungskompetenz

PRAKTISCHER TEIL

- Simulationen und Rollenspiele mit wirkungsvollem Aha-Effekt

» ZIELE

- Die eigenen kulturellen Prägungen erkennen und reflektieren
- Neues Wissen über kulturbedingte Denk- und Verhaltensmuster erlangen
- Interkulturelle Missverständnisse erkennen und klären
- Kompetent und konstruktiv mit kulturellen Unterschieden im Team umgehen
- Eine Teamatmosphäre gegenseitiger Wertschätzung schaffen
- Das Potenzial kultureller Vielfalt im Team nutzen
- Internationale Mitarbeitende erfolgreich integrieren

» SEMINARLEITUNG

Michaela Schmitz – Trainerin und Coach für interkulturelle Kompetenzen

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

23.04.2026 Ort: Chemnitz
07.07.2026 Ort: Hirschaid



EINBLICK

MEHR SELBSTORGANISATION, WENIGER ZEITFRESSER

MEHR MOTIVATION DURCH GUTE ORGANISATION

◇ ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende des Marktes

◇ KURZBESCHREIBUNG

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

◇ INHALT

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

◇ ZIELE

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

◇ SEMINARLEITUNG

EDEKA Bildungswesen Hamburg

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

12.03.2026 Ort: Hirschaid



MEHRWERT

MEIN „ICH 2.0“: D.I.S.G.-PERSÖNLICHKEITSTRAINING ZUR BESSEREN SELBSTWIRKSAMKEIT

🔗 ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende des Marktes

🔗 KURZBESCHREIBUNG

Entfalten Sie Ihr persönliches Potenzial! Das D.I.S.G.-Modell bietet Ihnen eine tiefgehende Analyse Ihrer Persönlichkeit und hilft Ihnen, Ihre Stärken und Schwächen besser zu verstehen. Sie lernen, wie Sie Ihre Fähigkeiten gezielt einsetzen können und wie Ihr Verhalten auf andere wirkt. Durch praxisorientierte Übungen und Fallbeispiele erarbeiten Sie Strategien, die Ihnen helfen, das Gelernte erfolgreich in Ihrem Berufsalltag umzusetzen. Ob im Team oder im Kundenkontakt – dieses Training gibt Ihnen die Werkzeuge an die Hand, um persönliche und berufliche Fähigkeiten zu steigern. Stärken Sie nicht nur Ihre persönliche Präsenz, sondern verbessern Sie auch den Umgang mit Kolleginnen und Kollegen nachhaltig.

🔗 INHALT

- Meiner Persönlichkeit auf den Grund
Wer bin ich?
Fremdbild vs. Selbstbild
Wie sehen mich die anderen?
- Die vier Verhaltensdimensionen D.I.S.G.
Meine Stärken und Entwicklungsfelder im Detail
Zusammenarbeit im Team nach D.I.S.G.
- Strategieplaner für die Praxis
Kundentypen erkennen und gezielt ansprechen
Verkaufsgespräche erfolgreich meistern

🔗 ZIELE

- Eigene Fähigkeiten und Talente kennenlernen und reflektieren
- Stärkenorientiert handeln und Entwicklungspotenziale gezielt nutzen
- Teamarbeit und Kommunikation durch das Verständnis unterschiedlicher Persönlichkeitstypen weiterentwickeln
- Kundentypen im Marktalltag gezielt ansprechen und Verkaufsgespräche souverän gestalten

🔗 SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

🔗 KURSDAUER

1 Tag

🔗 KOSTEN

134,00 €



TERMINE

23.02.2026	Ort: Hirschaid
13.07.2026	Ort: Würzburg
03.11.2026	Ort: Chemnitz



CHANCE

"WER SICH SELBST KENNT, IST WEISE" - WEGE ZU MEHR INNERER STÄRKE

◇ ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende des Marktes

◇ KURZBESCHREIBUNG

In diesem intensiven Seminar tauchen Sie tief in die Themen Selbstreflexion, Selbstwert und Achtsamkeit ein – mit dem Ziel, neue Kraftquellen für den Alltag zu entdecken. In bewegenden Übungen öffnen sich neue Perspektiven auf die eigene Persönlichkeit. Wer bin ich und wie wirke ich auf andere? Diese Fragen stehen im Zentrum und liefern überraschende Aha-Momente. Zugleich lernen Sie, das innere Gedankenkarussell zu durchbrechen und mit alltagstauglichen Achtsamkeitstechniken mehr Gelassenheit und innere Klarheit zu entwickeln. Außerdem gibt es wirkungsvolle Techniken zur Stressbewältigung, die helfen, in herausfordernden Situationen ruhig, gelassen und belastbar zu bleiben. Das Seminar bietet nicht nur Raum zur Selbsterfahrung, sondern auch die Chance, den eigenen Selbstwert nachhaltig zu stärken und die Eigenverantwortung im Markt zu fördern. Für alle, die bereit sind, sich selbst neu zu begegnen – mit mehr Selbstbewusstsein, Gelassenheit und innerer Stärke.

◇ INHALT

- Achtsamkeit als Schlüssel für mehr Präsenz und Ruhe
Praktische Übungen für bewusste Momente im Arbeitsalltag
Gelassen bleiben in herausfordernden Situationen
- Selbstreflexion – sich selbst besser verstehen
Innere Akzeptanz und Verantwortung finden
Was sind meine Werte, Stärken und Entwicklungsfelder?
- Die Wahrnehmung von Außen
Kundinnen und Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen wertschätzend begegnen
Selbstbild vs. Fremdbild: Übereinstimmungen und Überraschungen

◇ ZIELE

- Praktische Übungen zur Stärkung des Selbstwertgefühls und Selbstbewusstseins
- Eigenverantwortung im Markt übernehmen und vom Reagieren ins Handeln kommen
- Entwickeln von achtsamen Alltagspraktiken für eine positive Einstellung und mehr innere Stabilität
- Techniken zur Stressbewältigung kennenlernen, um auch in schwierigen Situationen ruhig und belastbar zu sein

◇ SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

◇ KURSDAUER

1 Tag

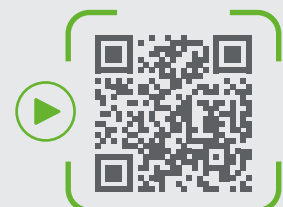
◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

09.02.2026 Ort: Hirschaid
15.07.2026 Ort: Würzburg
05.11.2026 Ort: Chemnitz



IMPULS



VERKAUFEN MIT LEIDENSCHAFT: KOMMUNIKATION ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

◇ ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende des Marktes

◇ KURZBESCHREIBUNG

In diesem interaktiven Workshop decken wir die Schlüsselthemen erfolgreicher Kommunikation im Verkauf ab. Wir erkunden die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden, und lernen, die Beratung gezielt darauf abzustimmen. Ein besonderer Fokus liegt auf der persönlichen Ausstrahlung und der Bedeutung eines authentischen ersten Eindrucks. Durch gezielten Einsatz Ihrer Stärken und bewusster Körpersprache gelingt es, Kundinnen und Kunden nachhaltig zu begeistern. In realistischen Fallbeispielen üben wir, auch mit Beschwerden professionell, lösungsorientiert und freundlich umzugehen. Gemeinsam entdecken wir, was „Wir lieben Lebensmittel“ im Marktalltag wirklich bedeutet – und wie man es spürbar macht. Bereiten Sie sich darauf vor, Ihre Leidenschaft für den Verkauf zu entfachen!

◇ INHALT

- Meine Wirkung auf Kundinnen und Kunden
Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
Ich nutze meine Stärken, um zu begeistern
Körpersprache im Verkauf: Der erste Eindruck zählt
- Das 1x1 im Verkauf
Der EDEKA-USP: Was heißt „Wir lieben Lebensmittel“?
Kundenorientierte Beratung: Wer will was?
Unsere Kundentypen erkennen und darauf eingehen
- Professioneller Umgang mit Beschwerden
Einführung in die gewaltfreie Kommunikation
Aufarbeitung echter Kundenbeschwerden im Markt
Praktische Wege zum Stressmanagement

◇ ZIELE

- Verstärktes Bewusstsein für die Wirkung auf Kundinnen und Kunden entwickeln
- Bedürfnisse und Erwartungen der Kundinnen und Kunden besser verstehen und gezielt auf die Beratung anpassen
- Mit einem überzeugenden ersten Eindruck und authentischem Auftreten begeistern
- Professionell mit Beschwerden umgehen und in stressigen Momenten souverän bleiben

◇ SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

◇ KURSDAUER

1 Tag

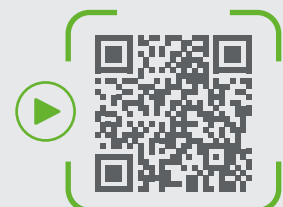
◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

03.03.2026 Ort: Hirschaid
16.04.2026 Ort: Würzburg
19.08.2026 Ort: Chemnitz



MEHRWERT

KAPI

T E L



» ENTWICKLUNG DER FACHLICHEN KOMPETENZ IM EINZELHANDEL

SORTIMENTSBEREICH BEDIENTHEKE	36-83
SORTIMENTSBEREICH OBST UND GEMÜSE	85-94
SORTIMENTSBEREICH GETRÄNKE	95-102
SORTIMENTSBEREICH BAKE-OFF	103-105
BIO	107-108
KASSE	109-112
DROGERIE	113-115



➡➡ SORTIMENTSBEREICH BEDIENTHEKE

➤ ONBOARDING

ONBOARDING - bereit zum Durchstarten bei EDEKA	38-39
ONBOARDING - Neu als Abteilungsleitende bei EDEKA	40-41
GRUNDLAGEN - kurz und knackig ONLINE	42-43
NEU HEIMSPIELSERIE - weil Weiterbildung für ALLE ist	44-45

➤ FLEISCH

FLEISCH TRIFFT TRAITEUR	46-47
NEU ERLEBNIS BAUERNSCHÄTZE	48
NEU FOOD ACADEMY FRESH - GRILLSCHULE	49-54
BRATENSCHULE - „Mehr weiß nur Oma!“	55
MARKTKÜCHE UND IMBISS	56
NEU SCHNITT FÜR SCHNITT ZUM PROFI	57
MEAT MASTERCLASS - „Von Profis für Profis“	58

➤ WURST

FEINE WURST UND SCHINKEN AUS ALLER WELT	59
WERDE FOOD STYLIST (m/w/d) AUF PLATTEN UND FINGERN	60
NEU VOLL AUF DIE WURST	61

➤ KÄSE

EINE KULINARISCHE REISE MIT KÄSE	62
NEU FROMAGE VOYAGE - UNTERWEGS AUF KÄSE-KURS	63
FRISCHEMANAGER (m/w/d) KÄSE	64-65
NEU KÄSEGENUSS IM JAHRESKARUSSELL	66
NEU KÄSE - MASTERCLASS „High End für Profis“	67

» FISCH

ROCK DIE KÜCHE MIT FISCH

68

NEU

FISCH HAUTNAH - ihre Genussreise nach Bremerhaven

69

FRISCHEMANAGER (m/w/d) FISCH

70-71

» FÜHRUNG & MANAGEMENT

FÜHRUNGSTRAINING THEKE 1

72-73

FÜHRUNGSTRAINING THEKE 2

74

AUSBILDERSCHEIN (ADA)

75

MEISTERPFLICHT/BETREIBERPFLICHT

76-77

ALS AUSBILDER (M/W/D) AM BALL BLEIBEN

78

NEU

PROJEKTE FEST IM GRIFF

79

» AUS- UND WEITERBILDUNG

ONBOARDING für Marktazubis

80

NEU

FRESHE INSIGHTS & HANDS ON MEAT

81

NEU

IM HANDWERK WIRD GELERNT

82

NEU

UND NACH DER AUSBILDUNG?

83



3

ONBOARDING – BEREIT ZUM DURCHSTARTEN BEI EDEKA

» ZIELGRUPPE

Alle neuen Mitarbeitenden an der Theke

» KURZBESCHREIBUNG

Willkommen im EDEKA-Kosmos! Hier dreht sich alles um Vielfalt, Frische und Qualität. Doch gerade neuen Mitarbeitenden an der Frischetheke fehlt häufig die Zeit, tiefer einzutauchen – oft werden sie gar nicht richtig eingearbeitet, sondern aufgrund von Personal- und Zeitnot ins kalte Wasser geschmissen. Die Folge: Viele neue Mitarbeitende sind schneller wieder weg, als man „Wurstaufschnitt“ sagen kann. Es kostet viel Kraft und Engagement, neue Mitarbeitende mit EDEKA vertraut zu machen, aber es lohnt sich. Aus Studien ist bekannt, dass der erste Arbeitstag entscheidend ist. Außerdem sind fachlich qualifizierte Mitarbeitende selbstbewusster, freundlicher und motivierter. In diesem viertägigen, praxisorientierten Seminar lernen neue Mitarbeitende sowohl alle wichtigen Grundlagen über EDEKA als auch grundlegendes, praktisches und schnell anwendbares Wissen zur Arbeit an der Frischetheke.

» INHALT

TAG 1 – DER EDEKA-SPIRIT

- Vision-Mission-Kultur – Philosophie Führungskultur, Fehlerkultur, Kommunikationskultur
- Wer ist EDEKA mit allen Facetten?
- Wer sind wir in der Branche?
- Was bedeutet „Wir lieben Lebensmittel“ für mein Tun?
- Wähle deine Einstellung – Grundlagen der Zusammenarbeit
- Zum Verkaufen brauchen wir unsere Kundinnen und Kunden

TAG 2 – HANDWERKSZEUG FÜR DIE THEKE

- HACCP
- Unfallverhütung
- Wie funktioniert eine Waage?
- Aufbau PLU-Liste
- Welche Werkzeuge gibt es?
- Rezepturen anwenden (Bedeutung, Aufbau, wo sind sie zu finden?)
- Wie funktioniert Verkaufen?
- Einführung in die digitale Lernplattform EDEKA next

TAG 3 – FLEISCH UND WURST

- Warenkunde Grundlagen
- Lagerung und Pflege verstehen
- Grundlage des Thekenaufbaus Fleisch
- Tiere und Teilstücke erkennen und Fleisch richtig schneiden
- Wurstgruppen unterscheiden
- Grundlagen des Thekenaufbaus Wurst
- Frische erkennen bei Wurst und Fleisch
- Richtiges Verpacken inkl. Wahl des korrekten Verpackungsmaterials
- Mein Gelerntes im Kundenkontakt einbringen

TAG 4 – KÄSE UND FISCH

- Warenkunde Grundlagen
- Bei Fisch: „Wer kommt aus dem Meer und wer kommt aus Flüssen und Seen?“
- Erste Handgriffe im Verkauf
- Werkzeuge, Verpackungsmittel
- Regeln und Fehler im Umgang mit der Ware
- Frische erkennen bei Käse und Fisch
- Grundregeln Lagerung

➤ ZIELE

Sie kommen in der EDEKA-Welt an und werden auch emotional "abgeholt". Es werden Ihnen die grundlegenden Besonderheiten, Anforderungen und Themen in der Frischetheke vermittelt. Sie können sich in Ihrem neuen Arbeitsumfeld orientieren und sicherer bewegen und vermeiden somit viele typische "Anfängerfehler". Sie bekommen die Pflichtunterweisungen rund um Hygiene und Arbeitssicherheit sowie Tipps und Tricks rund um die gebräuchlichen Werkzeuge, mit denen wir arbeiten. Sie erhalten in den vier Tagen fundiertes Grundlagenwissen, das Ihnen dabei hilft, sich leichter zu orientieren und sicherer im Verkauf zu agieren. Der Satz "Wir lieben Lebensmittel" wird durch dieses Seminar für Sie mit Leben gefüllt.

➤ SEMINARLEITUNG

Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer & Team - Food Academy Fresh

➤ KURSDAUER

4 Tage

➤ KOSTEN

495,00 €



TERMINE

Ort: Chemnitz

05.01. - 08.01.2026

04.05. - 07.05.2026

03.08. - 06.08.2026

02.11. - 05.11.2026

Ort: Hirschaid

02.02. - 05.02.2026

02.03. - 05.03.2026

07.04. - 10.04.2026

08.06. - 11.06.2026

06.07. - 09.07.2026

07.09. - 10.09.2026

05.10. - 08.10.2026

07.12. - 10.12.2026



ONBOARDING – NEU ALS ABTEILUNGSLEITENDE BEI EDEKA

» ZIELGRUPPE

Neu eingestellte Abteilungsleitende oder Mitarbeitende, die sich in die Abteilungsleitung entwickeln wollen/sollen

» KURZBESCHREIBUNG

Willkommen bei EDEKA, dem Unternehmer-Unternehmen! Gerade auf Abteilungsleitende der Frischetheken kommt bei uns eine besondere Bedeutung zu: Sie sind hauptverantwortlich für den „Pulsschlag“ eines ganzen Marktes. Mit der erfolgreichen Frischetheke steht und fällt häufig der ganze Markt, mit der Abteilungsleitung steht und fällt Ihre Frischetheke! Die Aufgaben, Verantwortungen und Kompetenzen werden gerade für Abteilungsleitende komplexer und vielschichtiger. Höchste Zeit, auch ihre Einarbeitung auf professionelle Füße zu stellen!

» INHALT

TAG 1 – DER EDEKA SPIRIT

- Vision – Mission – Kultur – Philosophie
- Führungs-/Fehler-/Kommunikationskultur – wie wir arbeiten wollen
- Verantwortung und Verantwortlichkeiten als Abteilungsleitende
- Wie liebt man eigentlich Lebensmittel? – vom Geist der EDEKA
- HACCP & Arbeitsschutz bei EDEKA – und wie schule ich meine Mitarbeitenden?

TAG 2 – BETRIEBSWIRTSCHAFT FÜR DEINE THEKE

- LUNAR – die Warenwirtschaft der EDEKA kennen und nutzen lernen
- Deine Hauptkennzahlen und wie Sie sie beeinflussen
- Produktion & QS – Unsere Leitplanken für Qualität
- Artikelpflege in unseren Systemen

TAG 3 – UNSERE SYSTEME KENNEN & NUTZEN

- SSP – Self-Service Portal
- EDEKA – Intranet – Orientieren und Finden
- DiWa- digitale Warenwirtschaft
- Was bestelle ich wo? (EOS, Dib, CSB-Webshop, Baien...)
- F-Trace – Rückverfolgung
- Nur bei Bedarf – EDEKA Biller Direct
- Nur bei Bedarf – DocuWare
- EDEKA next – digitale Bildung für mich und meine Mitarbeitenden

TAG 4 – UNTERSTÜTZUNG BEKOMMEN

- Zusammenarbeit mit unseren Fachberatenden
- Thekenbau, Präsentation, Belegungspläne
- Aktivitätenplanung und Sonderaktionen – was geht?
- Unterstützungsmöglichkeiten durch die GH – Ein Einblick
- Interne und externe Kontaktpersonen – wen kann ich anrufen?
- POS-Training – Entwicklung für Sie und Ihr Team

» ZIELE

Egal ob junge Nachwuchskraft aus dem bestehenden Team oder neu eingestellte Abteilungsleitende von außen: Mit diesem Onboarding bekommen Ihre Mitarbeitenden einen umfassenden Einblick in die Welt der EDEKA. Sie lernen unsere spezifischen Vorgaben und Programme, mit denen wir bei Edeka arbeiten, kennen, können Fragen stellen und danach vom ersten Tag an effektiver arbeiten, anstatt sich nur „durchzuwursteln“.

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger – Food Academy Fresh & Gast-Expertinnen und -experten aus Fachabteilungen

» KURSDAUER

4 Tage

» KOSTEN

770,00 €



TERMINE

09.03. – 12.03.2026	Ort: Chemnitz
08.06. – 11.06.2026	Ort: Hirschaid
07.09. – 10.09.2026	Ort: Chemnitz
09.11. – 12.11.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

GRUNDLAGEN – KURZ UND KNACKIG ONLINE

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende oder Führungskräfte an der Frischetheke, die mehr mit Zahlen arbeiten wollen/sollen oder Führungsaufgaben übernehmen

» KURZBESCHREIBUNG

Jede Aufgabe wird leichter, wenn man „das kleine Einmaleins“ beherrscht. Und genau darum geht es in diesem Angebot: Grundlagen im Verkauf, Betriebswirtschaft, Führung oder KI, für Neu- oder Wiedereinsteigerinnen und -einsteiger oder auch für „alte Hasen“, die mal wieder etwas Auffrischung gebrauchen können. Jeder Teil ist einzeln buchbar, ganz nach Ihrem Bedarf. Und das Ganze kurz und knackig online – ohne lange Wege und Gedöns.

» INHALT

VERKAUF

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

BETRIEBSWIRTSCHAFT

- Keine Angst vor Zahlen
- 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

- An-Führen, Auf-Führen, Ver-Führen: Was ist Führen eigentlich?
- „Spielertrainer“ – Säulen erfolgreicher Führungsarbeit
- Führungsaufgaben kennen und können (Handwerkszeug)
- Woher soll ich eigentlich die Zeit nehmen?

KI - ERSTE SCHRITTE

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

» ZIELE

Sie erlernen oder frischen die Basics im jeweiligen Thema auf und können dieses Wissen sofort in Ihrer Arbeit umsetzen.

» SEMINARLEITUNG

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

» KURSDAUER

1/2 Tag

» KOSTEN

89,00 €



TERMINE

VERKAUF

04.03.2026 // 09-13 Uhr Ort: online
15.09.2026 // 09-13 Uhr Ort: online

BETRIEBSWIRTSCHAFT

29.01.2026 // 09-13 Uhr Ort: online
08.07.2026 // 09-13 Uhr Ort: online

FÜHRUNG

04.05.2026 // 09-13 Uhr Ort: online
19.11.2026 // 09-13 Uhr Ort: online

KI - ERSTE SCHRITTE

12.02.2026 // 09-13 Uhr Ort: online
11.06.2026 // 09-13 Uhr Ort: online
15.10.2026 // 09-13 Uhr Ort: online



HEIMSPIELSERIE - WEIL WEITERBILDUNG FÜR ALLE IST

NEU

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an den Frischetheken, die es zeitlich nicht leisten können, an ganz- oder mehrtägigen Seminaren teilzunehmen

» KURZBESCHREIBUNG

Teilzeitkräfte dürfen, wollen und sollen nicht von unseren Weiterbildungsangeboten ausgeschlossen sein. Deshalb rufen wir für diese an unseren beiden neuen Standorten jeweils zu einer Heimspiel-Serie auf. „Heimspiel“, weil für einen halben Seminartag sich eine längere Anfahrt vermutlich kaum lohnen wird. Wir bieten Ihnen und Ihren Teilzeitkräften übers Jahr verteilt insgesamt 10 Module an, aus denen Sie im Rahmen der Buchung aus 4 Themen frei wählen können. Je nach Zielen, Interessen und Stärken, stellen Sie mit Ihren Mitarbeitenden so ein eigenes Schulungsprogramm zusammen. Alle Module sind auf Fresh-Niveau, praxis- und erlebnisorientiert, angepasst auf Zeit und Rahmen der Heimspielserie.

» 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 Verkaufsgesprächs

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

◇ ZIELE

Sie stellen mit Ihren Mitarbeitenden ein eigenes Schulungsprogramm je nach Zielen, Interessen und Stärken zusammen.

◇ SEMINARLEITUNG

Team - Food Academy Fresh

◇ KURSDAUER

1/2 Tag

◇ KOSTEN

396,00 €

Nennen Sie bei der Anmeldung Ihre vier Wunschtermine, Seminarort sowie die Nummer des Moduls, z.B. Hirschaid 1, 3, 6, 10



TERMINE

Modul 1

29.01.2026

Ort: Chemnitz

13.01.2026

Ort: Hirschaid

Modul 2

17.02.2026

Ort: Chemnitz

24.03.2026

Ort: Hirschaid

Modul 3

26.03.2026

Ort: Chemnitz

20.04.2026

Ort: Hirschaid

Modul 4

21.04.2026

Ort: Chemnitz

12.05.2026

Ort: Hirschaid

Modul 5

18.05.2026

Ort: Chemnitz

24.06.2026

Ort: Hirschaid

Modul 6

18.06.2026

Ort: Chemnitz

01.07.2026

Ort: Hirschaid

Modul 7

11.08.2026

Ort: Chemnitz

14.09.2026

Ort: Hirschaid

Modul 8

30.09.2026

Ort: Chemnitz

26.10.2026

Ort: Hirschaid

Modul 9

12.11.2026

Ort: Chemnitz

02.11.2026

Ort: Hirschaid

Modul 10

02.12.2026

Ort: Chemnitz

01.12.2026

Ort: Hirschaid



MEHRWERT

FLEISCH TRIFFT TRAITEUR

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

» KURZBESCHREIBUNG

Gerade beim Fleisch sind gute Beratung und Kompetenz an der Frischetheke wichtig: Mitarbeitende sollten über Garzeiten, Frische, Zubereitung, Beschaffenheit, Beilagen, Teilstücke, aber auch Herkunft Bescheid wissen und Auskunft geben können. Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs: Wenn die Mitarbeitenden an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kundinnen und Kunden. Der nächste Schritt für neue Mitarbeitende nach dem Onboarding. Oder auch für erfahrene Mitarbeitende zur Auffrischung und zum Ausbau der Beratungskompetenz gut geeignet.

» INHALT

TAG 1

- Côte de Boeuf oder: Was ist gutes Fleisch?
- Von Kochtopf, Pfanne, Grill & Backofen: Fleisch modern und professionell garen
- Haltung bewahren: Bauernschätze - mehr als eine Marke
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Fleisch will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Frische erkennen und erhalten
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

- Wie funktioniert das mit der Fleischreifung?
- Garen auf den Punkt
- Welche Steaks gibt es und wo ist der Unterschied?
- Was sagen hier die Leitsätze für Fleisch?
- Schneiden von Schnitzel und Steaks
- MHD und seine Folgen
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit EDEKA next

» ZIELE

In dem zweitägigen, praxisorientierten Seminar erwerben Sie fundiertes Fachwissen zum Thema Fleisch und Fleischverkauf: Sie lernen alles von der richtigen Zubereitung über Reifung und Serviervorschläge bis hin zum erfolgreichen Verkaufsgespräch.

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer, Karmen Walcher – Food Academy Fresh

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

279,00 €



TERMINE

Ort: Chemnitz

26.01. - 27.01.2026

03.06. - 04.06.2026

31.08. - 01.09.2026

02.12. - 03.12.2026

Ort: Hirschaid

18.03. - 19.03.2026

15.06. - 16.06.2026

28.09. - 29.09.2026

24.11. - 25.11.2026



IMPULS

ERLEBNIS BAUERNSCHÄTZE

NEU

"IMMER HALTUNG BEWAHREN"

» ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitenden an der Frischetheke, die verstehen möchten, wie Bauernschätze-Fleisch- und Wurstwaren entstehen – von der Erzeugung bis zur Theke.

» KURZBESCHREIBUNG

In dieser Schulung tauchen Sie tief in die Bauernschätze-Wertschöpfungskette von der Landwirtschaft über die Verarbeitung bis hin zum fertigen Produkt an der Theke ein. In Zerlegung, Produktion und Aufzucht reisen wir einmal durch die Welt der Bauernschätze und erleben, was Haltungsform 3 und Regionalität für unsere Bauernschätze bedeuten.

» INHALT

- Besichtigung des Zerlegebetriebes Schiller - vom ganzen Tier zum Teilstück wie wir es geliefert bekommen
Achtung: Keine Besichtigung der Schlachtung(!)
- Besichtigung der Wurstproduktion Schiller -
Wie entsteht aus ausgesuchtem Fleisch ein hochwertiges Wurstprodukt?
Wir werfen einen Blick auf Rezepturen, Abläufe und die Bedeutung sorgfältiger Verarbeitung
- Besuch eines Bauernschätze-Landwirts mit Verkostung:
Einblick in die tägliche Arbeit auf dem Hof, die Herausforderungen rund um Haltungsform 3 und das Kennenlernen unserer Bauernschätze.

» ZIELE

In diesem Seminar stärken Sie Ihr Verständnis für Herkunft, Handwerk und Qualität der Ware und erleben, wie viel Arbeit und Leidenschaft in einem Bauernschätze-Produkt stecken. Das hilft Ihnen, Kundinnen und Kunden authentisch und überzeugend zu beraten und die Produkte mit Stolz zu verkaufen.

» SEMINARLEITUNG

Team Vertrieb EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen und Team Food Academy Fresh

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

Einführungspreis von nur 95,00 €



TERMINE

23.04.2026 Ort: Zerlegebetrieb Schiller, Hof
24.09.2026 Ort: Zerlegebetrieb Schiller, Hof



EINBLICK

FRESH

FOOD ACADEMY FRESH GRILLSCHULE

◇ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke, die ihr Know-how rund ums Grillen ausbauen und professionalisieren wollen

◇ KURZBESCHREIBUNG

Grillen können viele; Grillen KÖNNEN schon weit weniger. In unserem Kurs werden Sie Schritt für Schritt zum Grillprofi. Von den Grundlagen erfolgreichen und professionellen Grillens bis hin zum Expertenwissen lernen Sie hier die Welt rund um den Grill in die Tiefe kennen. Mit diesem Kurs bekommen Sie viel Know-how, um im Verkaufsgespräch schnell mit „Grillenden“ auf Augenhöhe zu sein. Natürlich werden Sie auch selbst künftig am Grill ganz anders glänzen als bisher. Und was kann eigentlich noch so auf den Grill, außer Kammsteaks, Bauch und Bratwürsten?!

◇ ZIELE

Sie erlernen die Grundlagen des Grillens, Funktionsweise und richtigen Einsatz von Hitze. Sie probieren unterschiedliche Grills und Grilltechniken aus. Sie lernen typische Anfängerfehler zu vermeiden und bekommen einige „Extratipps“, die Sie direkt im Beratungsverkauf einbringen können. Sie bekommen Impulse und Ideen, was man so mit einem Grill anstellen kann und können so Ihren Kundinnen und Kunden künftig einen klaren Mehrwert bieten!

◇ SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger, Jens Bauernfeind & Team Food Academy Fresh

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

FRESH

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

INHALT

- Grundlagen des Grillens:
 - 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 Kundinnen und Kunden?!"

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

139,00 €



TERMINE

13.04.2026 Ort: Hirschaid



EINBLICK

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

279,00 € zzgl. Übernachtung



TERMINE

27.05. – 28.05.2026 Ort: Hirschaid



CHANCE

NEU

FRESH

MIT FEUER UND FLAMME ZUM EXPERTENTUM – 100% STEAK

◇ INHALT

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

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

149,00 €



TERMINE

07.05.2026 Ort: Hirschaid



MEHRWERT

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 gesund lebenden Partnerinnen und Partnern der Fleischbegeisterten anbieten kann
- Pfiffige Beilagen, schnell gemacht
- Grillen, Schmecken, Erleben, Verkaufen
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kundinnen und Kunden?"

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

149,00 €



TERMINE

06.05.2026 Ort: Hirschaid



IMPULS

FRESH

GRÜNER GLUTGENUSS DER VEGGIE – GRILLTAG

NEU

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 €



TERMINE

21.07.2026 Ort: Hirschaid



LA GRIGLIATA – ITALIENISCHES GRILL-VERGNÜGEN

NEU

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

KURSDAUER

1 Tag

KOSTEN

149,00 €



TERMINE

17.06.2026 Ort: Hirschaid

FRESH

NEU

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

18.05.2026 Ort: Hirschaid

EL FUEGO – GRILLEN IM TEX-MEX-STYLE

NEU

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

01.06.2026 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 Kundinnen und Kunden?!“

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

149,00 €



TERMINE

26.11.2026 Ort: Hirschaid

FRESH

BRATENSCHULE - "MEHR WEISS NUR OMA!"

◇ ZIELGRUPPE

Erfahrene und neue Mitarbeitende aus der Frischetheke, die ihr Wissen und ihre Beratungskompetenz rund um klassische Braten und deren Zubereitung ausbauen wollen

◇ KURZBESCHREIBUNG

Mit einem „ordentlichen Braten“ verbinden wir Menschen oft viele gute Emotionen und Erinnerungen. Wer kocht, weiß: Einen guten Braten zu machen, ist fast schon eine Kunstform. In diesem Kurs bereiten Sie gemeinsam mit unserem Koch verschiedenste Braten aus unterschiedlichen Fleischteilen mit diversen Garmethoden zu. Sie bekommen Tipps und Tricks rund ums Garen, wie zieht man Soßen und findet die passende Beilage.

◇ INHALT

- Technisches Wissen rund um die Garmethoden Braten und Schmoren
- Auswahl und Zubereitung passender Beilagen
- Richtiger Soßenansatz – so einfach geht das?!
- Tipps zur weiteren Verwendung der Reste vom Vortag
- Marinieren und Vorbereiten der Bratenstücke
- Folgende Braten werden im Laufe des Seminars unter anderem zubereitet und verkostet:
Schmorstücke vom Schwein wie klassischer Schweinebraten, Krustenbraten, Haxe, gefüllter Bauch
Diverse Rinderbraten wie Sauerbraten, Rahmbraten, Rouladen, Bäckchen
Gans, Ente, Lamm
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kundinnen und Kunden?!“

◇ ZIELE

Sie erlernen von Grund auf verschiedene Zubereitungstechniken unterschiedlicher Bratenspezialitäten und Fleischarten. Sie erhalten Tipps und Tricks, die Sie 1:1 im Beratungsverkauf umsetzen können, und können durch Ihre Beratungskompetenz glänzen. Sie bekommen Sicherheit und dadurch mehr Spaß am Verkaufen.

◇ SEMINARLEITUNG

Jens Bauernfeind & Team Food Academy Fresh

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

279,00 €



TERMINE

14.10. – 15.10.2026

Ort: Hirschaid

23.11. – 24.11.2026

Ort: Chemnitz



IMPULS

MARKTKÜCHE UND IMBISS

MEHR ALS CURRYWURST UND LEBERKÄS

🔗 ZIELGRUPPE

Mitarbeitende am Imbiss, in der Marktküche oder anderen gastronomischen Einrichtungen in den Märkten

🔗 KURZBESCHREIBUNG

Außer-Haus-Verzehr ist ein großer Markt, den wir klassischerweise mit bedienen. Da hier Ertragspotenzial liegt, werden die Konzepte rund um gastronomische Angebote vielfältiger. Höchste Zeit Ihre Mitarbeitenden, die Sie dort einsetzen, weiterzuentwickeln. In diesem Seminar geht es um Handwerk, Tipps und Tricks rund um Ware, Warenumgang, Zubereitung und produktschonendes Warmhalten. Wie optimiert man seine gastronomischen Prozesse? Wie holt man mehr aus dem Rationalofen raus und welche technischen Geräte brauchen Sie noch, und wie geht man richtig damit um? Und wie peppt man schnell und einfach Gerichte auf?

🔗 INHALT

TAG 1

- Definition und Basics einer Imbiss-Küche
- 1x1 der Imbiss-Gerichte
- Re-Use aus der Bedientheke
- Wichtiges zur Einhaltung HACCP und GMP

TAG 2

- Potential der Arbeitsgeräte (z.B. Kombigerät von Rational) voll ausschöpfen
- Analyse von marktspezifischem Angebot in Ihrem Markt
- Gehen Sie mit dem Trend oder gehen Sie – modernes, frisches und zeitgemäßes Angebot in Ihrem Imbiss
- Personaleinsatz durch Prozess-Optimierung reduzieren

🔗 ZIELE

In diesem zweitägigen Seminar werden Sie zu Profis rund um Handgriffe und Handling im Imbiss. Sie bekommen Impulse für Sortimentsoptimierung, Preisbildung und Präsentation. Sie erlernen Möglichkeiten, Ernährungstrends aufzugreifen und über Currywurst und Leberkäse hinaus zu denken und zu handeln. Wir lieben Lebensmittel – auch in der Marktküche.

🔗 SEMINARLEITUNG

Jens Bauernfeind, Knut Nürnberger & Team Food Academy Fresh

🔗 KURSDAUER

2 Tage

🔗 KOSTEN

279,00 €



TERMINE

23.02. - 24.02.2026	Ort: Hirschaid
29.07. - 30.07.26	Ort: Hirschaid
02.09. - 03.09.2026	Ort: Chemnitz
30.11. - 01.12.26	Ort: Hirschaid

FRESH

SNITT FÜR SNITT ZUM PROFI

NEU

„VERLUSTFREIES“ ARBEITEN MIT RIND ODER SCHWEIN

◇ ZIELGRUPPE

Neue, an- und ungelernte Mitarbeitende an der Frischetheke, die überwiegend oder auch im Vorbereitungsraum arbeiten

◇ KURZBESCHREIBUNG

Der richtige Fleischzuschnitt ist nicht nur eine Frage der Technik, sondern auch der Wirtschaftlichkeit. In diesem praxisorientierten Basiskurs lernen Sie, wie Sie mit sicherer Hand und geschultem Blick aus jedem Stück Fleisch das Beste herausholen.

◇ INHALT

- Grundlegende Schnitttechniken für verschiedene Fleischarten
- Teilstücke und welche Verkaufsartikel daraus geschnitten werden können
- Fleischwertsortierung – mehr aus dem Teilstück herausholen
- Verarbeitung, Veredelung und Spezialitäten – was geht?
- „Neue“ und seltene Cuts kennenlernen
- Arbeitssicherheit & Hygiene: sicherer Umgang mit Messer und Arbeitsschutz
- Praktische Übungen mit direktem Feedback vom Profi

◇ ZIELE

Durch gezielten Zuschnitt lernen Sie, Verluste zu minimieren, Ihr handwerkliches Können zu stärken und die Grundlagen für eine saubere, effiziente und kundenorientierte Arbeitsweise zu schaffen. Ein sicherer Umgang mit dem Produkt steigert nicht nur die Qualität und Hygiene am Arbeitsplatz, sondern wirkt sich auch direkt in reduzierten Warenverlusten und höherer Kundenzufriedenheit aus.

◇ SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer, Karmen Walcher – Food Academy Fresh

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

279,00 €



TERMINE

Rind	23.03. – 24.03.2026	Ort: Hirschaid
Schwein	01.06. – 02.06.2026	Ort: Chemnitz
Rind	21.09. – 22.09.2026	Ort: Chemnitz
Schwein	12.10. – 13.10.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

MEAT MASTERCLASS – VON PROFIS FÜR PROFIS

» ZIELGRUPPE

Fleischexpertinnen und Experten unter sich

» KURZBESCHREIBUNG

Fleisch ist ein Qualitätsprodukt, der Umgang mit dieser edlen Ware eine Kunst für sich. Wer hochwertiges Fleisch verkaufen und präsentieren will, braucht dafür ein hochwertiges Mindset und einen hochwertigen Umgang durch die Mitarbeitenden rund ums Fleisch. In dieser Seminarreihe beschäftigen Sie sich mit aktuellen Themen rund ums Fleisch. Die Themen richten sich nach Aktualität und Schwerpunkten der Gast-Expertinnen und -experten. Sie tauchen in die Materie Fleisch tief ein und begeben sich auf die Reise vom Lebens- zum Genussmittel.

» INHALT

- Aktuelle Trends
- Reifungsarten in Theorie und Praxis: Möglichkeiten im Markt
- Wissen rund um Rassen, Klassen, Haltung
- Die Produkte des EDEKA Premium-Fleischkataloges kennenlernen
- In der Veredelung das nächste Level erreichen
- Moderne und internationale Zuschnitte
- Hochwertige Ware hochwertig präsentieren, verkaufen und zubereiten
- Zum Genussbotschafter und Bindeglied zwischen Ware, Kollegschaft und Kundinnen und Kunden werden

» ZIELE

Sie tauschen sich mit Gleichgesinnten aus und erhalten eine Austauschplattform auf Expertenniveau. Sie bekommen Ansätze, Informationen, Tipps und Tricks zu Reifung, Herstellung und Verarbeitung, die Sie sowohl in der Eigenproduktion und Veredelung, vor allem aber auch im Verkauf einsetzen können. Wer hochwertiges Fleisch verkaufen will, braucht hochwertiges Wissen.

» SEMINARLEITUNG

Karmen Walcher, Jens Bauernfeind & Team Food Academy Fresh

» KURSDAUER

4 Tage

» KOSTEN

875,00 €

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



TERMINE

Modul 1 - Schwein	25.03.2026	Ort: Hirschaid
Modul 2 - Geflügel	11.05.2026	Ort: Hirschaid
Modul 3 - Rind	20.07.2026	Ort: Hirschaid
Modul 4 - Wild und Lamm	27.10.2026	Ort: Hirschaid



CHANCE

FRESH

FEINE WURST UND SCHINKEN AUS ALLER WELT

◇ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

◇ KURZBESCHREIBUNG

Gute Beratung und kompetentes Fachwissen sollten an der Frischetheke nicht Wurst sein. Kenntnisse über verschiedene Wurstsorten und ihre Herstellung sowie Haltbarkeit, Serviertipps oder die Zubereitung von Wurstplatten gehören an der EDEKA-Frischetheke meist zum guten Service dazu.

Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs: Wenn Sie an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kundinnen und Kunden.

◇ INHALT

TAG 1

- Wie wird aus Fleisch Wurst?
- Mit den Wurstgruppen blickt man schneller durch
- Was sagen die Leitsätze für Fleischerzeugnisse?
- Auch der Schinken braucht eine Struktur
- Wie wird das Fleisch haltbar?
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des erlernten Wissens
- Wurst und Schinken will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

- Grundlagen Wurst-Schinkenplatte
- Grundlagen zum Legen einer Wurst-Schinkenplatte
- Hochwertige Ware hochwertig schneiden und verpacken
- Degustation von leckerem Schinken
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des erlernten Wissens
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit EDEKA next

◇ ZIELE

In dem zweitägigen, praxisorientierten Seminar lernen Sie fundiertes Fachwissen zum Thema Wurst und Schinken: Wie wird Wurst hergestellt? Welche Wurstgruppen gibt es? Wie legt man eine Wurst-Schinken-Platte? Und wie wendet man das neue Wissen im Verkaufsgespräch an?

◇ SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Sandy Schürer, Karmen Walcher & Gastexpertinnen und -experten

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

279,00 €



TERMINE

Ort: Chemnitz

13.04. - 14.04.2026

12.08. - 13.08.2026

26.10. - 27.10.2026

Ort: Hirschaid

09.02. - 10.02.2026 27.07. - 28.07.2026

04.05. - 05.05.2026 09.11. - 10.11.2026

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

➤ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

➤ KURZBESCHREIBUNG

Wurst-, Schinken-, Käse-, Fisch- oder Fingerfoodplatten sind ein klares Statement, dass „wir Lebensmittel lieben“. Nur Thekenprofis können in der Frischeabteilung diesen Service bieten. Eine super gestaltete, professionell dekorierte Platte ist ein Hingucker bei jeder Feier und unterstreicht handwerkliches Können.

➤ INHALT

- Herstellung von trendigen, effektvollen Dekorationen mit schnellen Handgriffen – Ein Profi lässt sich „in die Karten schauen“, Schnitzen von Rosen, Dahlien, Chrysanthemen und Blättern
- Die passende Produktauswahl, welche Produkte eignen sich für welche Techniken
- Reihenfolge, Präsentationsformen, genussvolle Kombinationen
- Was darf es kosten – Kalkulation von Platten
- Der EDEKA-Plattenservice stellt sich vor
- Wie nehme ich eine Bestellung professionell an?
- Der leckere Verkostungsteller
- Pfiffige Häppchen leicht gemacht
- Trendiges Fingerfood und VIEL Praxis

➤ ZIELE

Sie erlernen Techniken und bekommen Tipps und Tricks für tolle, moderne Platten und Fingerfood, die Ihre Kundinnen und Kunden und deren Gäste begeistern! Ob Sie Cateringprodukte oder „nur“ die Inspiration in der Beratung verkaufen: Sie erreichen ein neues Niveau und werden zu besseren Botschafterinnen und Botschaftern guter Lebensmittel.

➤ SEMINARLEITUNG

Karmen Walcher & Team Food Academy Fresh

➤ KURSDAUER

2 Tage

➤ KOSTEN

279,00 €



TERMINE

Ort: Chemnitz

Schinken & Wurst 15.04. - 16.04.2026

Fisch & Käse 14.09. - 15.09.2026

Ort: Hirschaid

Fisch & Käse 11.02. - 12.02.2026

Schinken & Wurst 11.11. - 12.11.2026



EINBLICK

FRESH

VOLL AUF DIE WURST

IDEEN, IMPULSE & INSZENIERUNG FÜR DIE THEKE

NEU

◇ ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeitende an der Frischetheke – insbesondere aus der Warengruppe Wurst und Schinken oder auch (stellvertretende) Abteilungsleitungen, Nachwuchsführungskräfte oder Mitarbeitende mit Teamverantwortung

◇ KURZBESCHREIBUNG

Wurst und Schinken sind Klassiker der Theke – aber auch echte Verkaufs-Booster, wenn sie gut präsentiert, emotional verkauft und kundenorientiert gestaltet werden. Dieses zweitägige, interaktive Seminar bietet frische Impulse für Ihre Theke: vom Saison-Sortiment bis zur Themenaktion, vom Schneidetraining bis zum Schinkenteller, vom Verkaufsgespräch bis zur Teammotivation. Sie arbeiten direkt an der Ware, probieren aus, verkosten, gestalten und entwickeln gemeinsam Ideen für Ihren Markt.

◇ INHALT

TAG 1 FOKUS: SORTIMENT, VERKAUF & VERKOSTUNG

- Sortimentsanalyse und -optimierung nach Wurstgruppen und Saisonalität
- Kunden emotional abholen: Storytelling und Sprache im Verkauf
- Praktisches Schneidetraining und Präsentation von Aufschnittware
- Verkostung hochwertiger Schinkenspezialitäten aus verschiedenen Regionen
- Thekenpräsentation: Wie bringe ich besondere Ware groß raus?

TAG 2 FOKUS: SCHINKENKOMPETENZ, TEAM & TRANSFER

- Beratung und Argumentation bei hochwertigen Roh- und Kochschinken
- Internationale Schinkenarten im Vergleich: Geschmack, Herkunft, Einsatz
- Teamwork: Kolleginnen und Kollegen fördern, motivieren und Wissen weitergeben
- Entwicklung eigener Thekenaktionen und saisonaler Verkaufsideen
- Persönlicher Transfer: Was nehme ich mit – und was gebe ich weiter?

◇ ZIELE

Sie erhalten praxisnahe Impulse für attraktivere, verkaufsstärkere Wurst- und Schinkensortimente – und stärken zugleich ihre Verkaufskompetenz.

◇ SEMINARLEITUNG

Sandy Schürer, Karmen Walcher – Team Food Academy Fresh & Gastexperten und -experten

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

279,00 €



TERMINE

09.06. – 10.06.2026	Ort: Chemnitz
22.06. – 23.06.2026	Ort: Hirschaid
21.10. – 22.10.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

EINE KULINARISCHE REISE MIT KÄSE

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

» KURZBESCHREIBUNG

Die Welt des Käses ist unglaublich vielfältig. Andere Länder, andere Käsesorten. Umso wichtiger ist es, dass Sie an der Frischetheke über gut gereifte Käse-Kenntnisse verfügen: Welche Käsesorten gibt es, wie schmecken sie, wie werden sie hergestellt, welcher Wein passt zu welchem Käse und wie lege ich eine köstliche Käseplatte?

Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs: Wenn Sie an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kundinnen und Kunden.

» INHALT

TAG 1

- Viele Länder, viele Käsesorten
- Was will die Kundin und der Kunde von diesem Produkt wissen?
- Warum gibt es Käsegruppen?
- Was brauche ich um Käse herzustellen?
- Cheese Lover, Foodpairing und was man dazu wissen sollte
- Wir stellen Käse selbst her!
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des erlernten Wissens
- Käse will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

- Käseplatte oder Käseveredelung
- Filigrane Dekoelemente
- Grundlagen zum Legen einer Käseplatte
- Richtiger Umgang mit Käse
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des erlernten Wissens
- Menü mit Käse
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit EDEKA next

» ZIELE

In diesem zweitägigen, praxisorientierten Seminar lernen Sie fundiertes Fachwissen zum Thema Käse und erleben eine kleine kulinarische Reise durch die Käsewelt: Von Käsesorten und Käsegruppen über die Herstellung und spannende Food-Pairings bis zur perfekten Käseplatte oder leckeren Käsesalaten.

» SEMINARLEITUNG

Käsemeister Georg Gründl, Dipl. Käsesommelier Thomas Hähnel oder
Dipl. Käsesommelier Marco Hauenschild – Team Food Academy Fresh

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

279,00 €



TERMINE

Ort: Chemnitz

18.01. – 19.01.2026

16.06. – 17.06.2026

25.11. – 26.11.2026

Ort: Hirschaid

28.01. – 29.01.2026 15.07. – 16.07.2026

22.04. – 23.04.2026 28.10. – 29.10.2026



CHANCE

FRESH

FROMAGE VOYAGE – UNTERWEGS AUF KÄSE-KURS

NEU

◇ ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende an der Käsetheke, welche mit allen Sinnen einmal eine Käserei von Innen erleben möchten. Teilnehmende des Seminars "eine kulinarische Reise mit Käse", die ihr Fachwissen auffrischen und erweitern wollen.

◇ KURZBESCHREIBUNG

Je nach Region und Listung besuchen Sie regional ansässige Käsereien und Weingüter, hören den Profis zu und schauen ihnen über die Schulter. Dabei geht es nicht nur in den Käsekeller und in die Produktionsräume – auch ein regionales Weingut steht auf dem Programm. Diese praxisnahen Erfahrungen vor Ort schaffen einen direkten Bezug zur Region, zu den Produkten und zum Kundennutzen. Die regionale Sortimentsgestaltung erhält dadurch wertvolle Impulse. Sie können im Verkaufsgespräch von Ihren Erfahrungen berichten – und mit ganzem Herzen verkaufen.

◇ INHALT

- Käseherstellung verstehen – vor Ort erlebt
- Wie entsteht Käse im Einzelnen, und welche Rolle spielt das Handwerk dabei?
- Wie lässt sich Käse geschmacklich einordnen, und welcher Wein passt dazu?
- Wie riecht ein Käsekeller, wie warm ist es in einer Käserei?
- Geschmack sicher einordnen und kompetent beraten
- Zielsicher passende Weinempfehlungen aussprechen
- Persönliche Beratungskompetenz gezielt fördern
- Kundenbindung stärken durch regionale Sortimentsgestaltung

◇ ZIELE

Sie erleben die Gerinnung der Milch mit eigenen Augen, erkunden Käsewelten mit der Nase, hören, wann Käse im Mund „quietschen“ kann, und ertasten, ob es sich um einen Schnitt- oder Hartkäse handelt. Einen Weinberg zu erklimmen oder in einen Keller hinabzusteigen, bewegt alle Sinne – und den ganzen Körper.

◇ SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Marco Hauenschild, Sandy Schürer & Team Food Academy Fresh

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

225,00 €



TERMINE

25.03.2026 Ort: Dresden
08.06.2026 Ort: Thüringen
08.10.2026 Ort: Würzburg



IMPULS

FRISCHEMANAGER (M/W/D) KÄSE

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke. Gut geeignet als Vorbereitung oder zur Vertiefung von Verantwortungsübernahme an der Käse-Theke

» KURZBESCHREIBUNG

Sie haben das Produkt und Sortiment Käse für sich entdeckt und möchten hier MEHR?! Dann ist dieser Lehrgang für Sie genau richtig. In vier Modulen, verteilt über ein ganzes Jahr und begleitet von Aufgaben und einer motivierten Gruppe Gleichgesinnter, spezialisieren Sie sich im Sortiment Käse und entwickeln sich nicht „nur“ zur Fachkraft, sondern auch persönlich zur Frischemanagerin bzw. zum Frischemanager Käse weiter! Eine gute Basis wäre das Seminar „Eine kulinarische Reise mit Käse“, damit wir auf dem Basiswissen aufbauen können.

» INHALT

MODUL 1: ERWEITERTE FACHKOMPETENZ 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 INS ALLGÄU

- Exkursion zu einer Käsemeisterin oder einem Käsemeister im Allgäu
- Wir besuchen eine Käserei: Herkunft erleben

MODUL 4: WERDE FOOD-STYLIST (M/W/D)

- Moderne Käseplatten und Garnierungen
- Fingerfood und Käsehäppchen – Käse in Action

» ZIELE

Sie entwickeln Ihre Fachkompetenz im Sortiment Käse weiter und können diese im Verkauf einsetzen. Sie können mehr Verantwortung für die Abteilung und das Sortiment übernehmen und Ihre Theke weiterentwickeln. Sie erfahren Wertschätzung und bekommen auch die Möglichkeit der persönlichen Weiterentwicklung.

» SEMINARLEITUNG

Käsemeister Georg Gründl, Dipl. Käsesommelier Thomas Hähnel,
Dipl. Käsesommelier Marco Hauenschild, Karmen Walcher – Team Food Academy Fresh

» KURSDAUER

3 Tage + 2 Tage Exkursion

» KOSTEN

770,00 €



TERMINE

Ort: Chemnitz

Modul 1	19.03.2026
Modul 2	15.06.2026
Modul 3	29.09. - 30.09.2026
Modul 4	30.11.2026

Ort: Hirschaid

Modul 1	17.03.2026
Modul 2	18.06.2026
Modul 3	22.09. - 23.09.2026
Modul 4	23.11.2026



MEHRWERT

FRESH

KÄSEGENUSS IM JAHRESKARUSSELL

NEU

SAISONALE SORTIMENTSGESTALTUNG

» ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeitende an der Käsetheke, die ihre Faszination für Käse erleben und vertiefen möchten. Teilnehmende des Seminars „Eine kulinarische Reise mit Käse“ sowie Frischemanagerinnen und Frischemanager Käse, die ihr Fachwissen weiterentwickeln möchten.

» KURZBESCHREIBUNG

Der Schwerpunkt des Seminars liegt in der Verbindung von saisonaler Sortimentsgestaltung und den dazugehörigen Arbeitsschritten, um Aktionen erfolgreich zu planen und umzusetzen. Sie lernen, gezielt Akzente in der Käsetheke zu setzen und ihr Sortiment aktiv zu gestalten. Dabei steht im Fokus, wie mit geringem Aufwand die Umsatzzahlen positiv beeinflusst werden können, um Kundinnen und Kunden stärker an die Käsetheke zu binden und neue Spannenpotenziale zu erschließen. Käseverkauf ist Saisonverkauf – wie lässt sich kompetent auf die wechselnden Bedürfnisse der Kundschaft eingehen? Wie kann durch eine kreative Sortimentsgestaltung Neugier geweckt und das Interesse am Käseangebot gesteigert werden?

» INHALT

- Käsewissen vertiefen
- Verständnis für saisonbegleitende Maßnahmen entwickeln
- Individuelle Aktionspläne inklusive zielführender Marketingstrategien erarbeiten
- Die Käsetheke durch saisonale Highlights beleben und diese wirkungsvoll in Szene setzen
- Einfache Bausteine für eine positive Entwicklung der Abteilung kennenlernen
- Persönliche Beratungskompetenz gezielt stärken
- Kundenbindung durch gezielte Zusatzverkäufe fördern
- Entdecken, dass es mehr als nur Wein zum Käse gibt – Food Pairing liegt im Trend

» ZIELE

Sie lernen, Ihr Sortiment an der Käsetheke saisonbegleitend abzurunden und die Kompetenzen Ihrer Abteilung wirkungsvoll hervorzuheben.

» SEMINARLEITUNG

Dipl. Käsesommelier Thomas Hähnel oder Dipl. Käsesommelier Marco Hauenschild – Food Academy Fresh

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

225,00 €



TERMINE

→ Nur als Food Academy Truck-Seminar buchbar!

23.02.2026 Ort: Food Academy Truck – in Leipzig

09.09.2026 Ort: Food Academy Truck – in Bautzen

18.11.2026 Ort: Food Academy Truck – in Bischbrunn



CHANCE

FRESH

KÄSE MASTER CLASS HIGH END FÜR PROFIS

NEU

◇ ZIELGRUPPE

Sommelierinnen und Sommeliers, Fromelierinnen und Fromeliers sowie sehr erfahrene Mitarbeitende an der Käsetheke, die am Ball bleiben möchten. Dieses Angebot richtet sich an Fresh-Master – Profis in der Warengruppe Käse

◇ KURZBESCHREIBUNG

Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt nicht in der reinen Wissensvermittlung, sondern im fachlichen Austausch unter Gleichgesinnten – ganz im Sinne des „Fachsimpelns“. Wie gestaltet sich der Alltag als professionelle Fachkraft an der Käsetheke? Wie setzen Sie Ihr umfangreiches Wissen gezielt ein? Wie meistern Sie standortspezifische Herausforderungen – und wie machen es andere? Bei gutem Käse und einem Glas Wein vernetzen Sie sich mit Kolleginnen und Kollegen, tauschen Erfahrungen aus und entwickeln gemeinsam praxisnahe Lösungen.

In verschiedenen Workshops befassen Sie sich unter anderem mit folgenden Themen:

- Käse gekonnt vergleichen, genießen und analysieren
- Käse gezielt für sich selbst und für die Kundschaft einordnen und beschreiben
- Pre-Packing ohne Beratungsgespräch – wie funktioniert das erfolgreich?
- Kolleginnen und Kollegen praxisnah und korrekt anleiten
- Tipps und Erfahrungen rund um eine erfolgreiche Aktionsplanung
- Eigenherstellung – mache ich das eigentlich noch richtig?

Zum Abschluss verkosten die Profis ausgewählte Weine zu passenden Käsesorten – und stellen fest: Was kann da schon schiefgehen?

◇ INHALT

- Käseprofis fachsimpeln – Vernetzung und Erfahrungsaustausch
- Workshops: Analysieren, Vergleichen und Beschreiben ausgewählter Käse und Weine
- Büffelmilchkäse, Kuhmilchkäse, Schafkäse, Ziegenkäse – Weißkultur, Blaukultur und Rotkultur
- Themen wie Laktose, Bergkäse, Rohmilch, Haltbarkeit, Vakuumieren, Folie und Pre-Packing
- Förderung der fachlichen Beratungskompetenz
- Denn von Käse kann man nie genug haben!

◇ ZIELE

Sie erweitern Ihr berufliches Netzwerk, tauschen sich bei gutem Käse und einem Glas Wein mit Kolleginnen und Kollegen aus und entwickeln gemeinsam praxisnahe Lösungen für den Arbeitsalltag an der Käsetheke.

◇ SEMINARLEITUNG

Dipl. Käsesommeliers Thomas Hähnel und Marco Hauenschild – Food Academy Fresh

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

225,00 €



TERMINE



Nur als Food Academy Truck-Seminar buchbar!

10.09.2026

Ort: Food Academy Truck – in Bautzen



IMPULS

ROCK DIE KÜCHE MIT FISCH

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke

» KURZBESCHREIBUNG

Fisch gilt als sehr beratungsintensives Produkt: Angefangen bei der Frische über die Zubereitung von Fisch und Meeresfrüchten, das gekonnte Filetieren bis hin zu Serviertipps. Umso wichtiger ist es, dass Mitarbeitende der Fischtheke über fundiertes Wissen verfügen und Kundinnen und Kunden gut beraten können. Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs: Wenn Sie an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kundinnen und Kunden.

» INHALT

TAG 1

- Fische aus aller Welt
- Ein gutes Sortiment
- Welcher Fisch eignet sich für welche Zubereitungsmethodik?
- Profihaft filetieren
- Kleine Gewürzkunde bei Fisch
- Wir lieben Lebensmittel und Fisch natürlich
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Fisch will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

TAG 2

- Wie wird Fisch geräuchert und wie verlängert dies die Haltbarkeit?
- Räucherfisch-Spezialitäten
- Fisch-Salate: Wo ist der Unterschied?
- Garnelen, Austern und Co.
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

» ZIELE

In diesem zweitägigen, praxisorientierten Seminar lernen Sie alles, was man über Fisch wissen muss: Wie sieht ein gutes Fisch-Sortiment aus? Welcher Fisch eignet sich für welche Zubereitungsmethodik? Wie filetiert man wie ein Profi? Welche Fischsalate gibt es? Und wie wendet man das neu erlernte Fisch-Wissen erfolgreich im Verkaufsgespräch an.

» SEMINARLEITUNG

Jens Bauernfeind, Marco Hauenschild, Knut Nürnberger & Team Food Academy Fresh

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

279,00 €



TERMINE

Ort: Chemnitz

10.02. - 11.02.2026

28.09. - 29.09.2026

Ort: Hirschaid

25.02. - 26.02.2026

19.05. - 20.05.2026

18.08. - 19.08.2026

04.11. - 05.11.2026



EINBLICK

FRESH

FISCH HAUTNAH – IHRE GENUSSREISE NACH BREMERHAVEN

NEU

◇ ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte und Mitarbeitende an der Frischetheke, die tiefer in das Thema Fisch eintauchen möchten

◇ KURZBESCHREIBUNG

Bremerhaven gilt als das Herz der deutschen Fischwirtschaft. Auf dieser praxisnahen Exkursion erleben Sie Fisch nicht nur theoretisch, sondern mit allen Sinnen – vom Fang bis auf den Teller. Entdecken Sie Tradition, moderne Verarbeitung und kulinarische Vielfalt in einem einzigartigen Programm, das Wissen, Genuss und Begeisterung für das Produkt miteinander verbindet.

◇ INHALT

FISCHBAHNHOF BREMERHAVEN

Erleben Sie hautnah die Geschichte und Bedeutung des Fischfangs in Bremerhaven – informativ, spannend und direkt an der Küste.

FISCHKOCHSTUDIO

Gemeinsam kochen, riechen, schmecken! Entdecken Sie kreative Zubereitungsarten und geben Sie wertvolle Tipps später an Ihre Kundschaft weiter. Ein Erlebnis, das inspiriert und begeistert.

BESICHTIGUNG DER DEUTSCHEN SEE MANUFAKTUR

Erhalten Sie exklusive Einblicke in Verarbeitung, Veredelung und Logistik eines der führenden Fischlieferanten Deutschlands. Von der Frischelogistik bis zur Produktinnovation – hier wird Transparenz großgeschrieben.

◇ ZIELE

Sie stärken Ihre Produktkompetenz im Bereich Fisch und fördern Ihre Beratungssicherheit sowie die Kundenbindung an der Theke. Als gut geschulte und begeisterte Mitarbeitende sind Sie das Aushängeschild Ihrer Fischabteilung. Durch diese Exkursion erweitern Sie Ihr Fachwissen und Ihre Kundenorientierung, steigern Ihre Verkaufskompetenz und gewinnen noch mehr Vertrauen in Ihr Sortiment.

◇ SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger – Food Academy Fresh & Gastexpertinnen und -experten

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

495,00 € inkl. Anreise mit Bus oder Bahn sowie Übernachtung und Verpflegung vor Ort

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



TERMINE

13.10. – 14.10.2026 Seminarort: Bremerhaven



MEHRWERT

FRISCHEMANAGER (M/W/D) FISCH

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke. Gut geeignet als Vorbereitung oder zur Vertiefung von Verantwortungsübernahme an der Fisch-Theke

» KURZBESCHREIBUNG

Sie haben das Produkt und Sortiment „Fisch“ für sich entdeckt und möchten hier MEHR?! Dann ist dieser Lehrgang für Sie genau richtig. In 5 Modulen, verteilt über ein ganzes Jahr und mit viel Praxis und Erlebnis spezialisieren Sie sich im Sortiment Fisch und entwickeln sich nicht „nur“ zur Fachkraft, sondern auch persönlich zur Frischemanagerin oder zum Frischemanager Fisch weiter! Eine gute Basis wäre das Seminar „Rock die Küche mit Fisch“.

» INHALT

MODUL 1: ERWEITERTE FACHKOMPETENZ FISCH

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

MODUL 2: REISE ZUM SÜSSWASSERFISCH

- Exkursion zu einer Fischzucht
- Schlachten und Räuchern hautnah erleben

MODUL 3: RUND UM WARENPFLEGE & THEKENPRÄSENTATION

- Tipps und Tricks zur Fischpflege
- 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

» ZIELE

Sie entwickeln Ihre Fachkompetenz im Sortiment Fisch weiter und können diese im Verkauf einsetzen. Sie können mehr Verantwortung für die Abteilung und das Sortiment übernehmen und Ihre Theke weiterentwickeln. Sie erfahren Wertschätzung und bekommen auch die Möglichkeit der persönlichen Weiterentwicklung.

» SEMINARLEITUNG

Knut Nürnberger – Food Academy Fresh & Gast-Expertinnen und -experten

» KURSDAUER

6 Tage

» KOSTEN

875,00 € inklusive Exkursion, nur komplett buchbar



TERMINE

Modul 1	26.03.2026	Ort: Hirschaid
Modul 2	05.05.2026	Ort: Exkursion
Modul 3	24.09.2026	Ort: Hirschaid
Modul 4	13.10. - 14.10.2026	Ort: Exkursion
Modul 5	03.11.2026	Ort: Hirschaid



FÜHRUNGSTRAINING THEKE 1

MIT ZAHLEN ABTEILUNGEN UND MENSCHEN FÜHREN

» ZIELGRUPPE

Aktuelle Abteilungs- und Teamleitung aus der Frischetheke und alle, die es werden wollen

» KURZBESCHREIBUNG

Für Führungskräfte bei EDEKA zählt in erster Linie der professionelle Umgang mit Menschen – und natürlich mit Lebensmitteln. Doch ein guter Umgang mit Zahlen und ein Blick für betriebswirtschaftliche Ergebnisse sind dabei mindestens genauso wichtig. Da wirtschaftlicher Erfolg vor allem durch Teamleistung entsteht, ist es für Führungskräfte elementar wichtig, ein Grundbewusstsein für Menschen und Zahlen zu entwickeln. In diesem zweitägigen Seminar lernen Sie betriebswirtschaftliche Grundlagen, den Umgang mit dem EDEKA-System LUNAR, Systemgesetze und wie Sie das betriebswirtschaftliche Bewusstsein Ihrer Mitarbeitenden schärfen.

» INHALT

TAG 1

- Warum mit Zahlen arbeiten, reicht es nicht mit Fleisch zu arbeiten?
- Wie Zahlen funktionieren – ein Einblick in die Welt der betriebswirtschaftlichen Rechnungen
- Kennzahlen meiner Abteilung kennen und verändern können
- Das System LUNAR – die Betriebswirtschaft bei EDEKA
- Grundverständnis und Anwendung
- Renner-/Pennerliste
- Tagesjournal

TAG 2

- Warum ist es wichtig, die Mitarbeitenden mitzunehmen?
- Systemgesetze und Führung: Wir lernen die Systemgesetze kennen und wie wir sie anwenden können
- Was haben Werte mit Führen von Menschen zu tun?
- Welche Zahlen können meine Mitarbeitenden direkt beeinflussen und wie kann ich sie beteiligen?
- Warum handeln Menschen (nicht)? – Motivation ohne monetäre Maßnahmen
- Wie kann ich meine Mitarbeitenden motivieren, Verantwortung für Zahlen zu übernehmen?
- Die Grundregel: Die „Drei A-Karten guter Führung“ kennenlernen und anwenden können

» ZIELE

Sie erweitern Ihr Bewusstsein und Verständnis für Zahlen. Sie erlernen betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu analysieren und bekommen Impulse, wie man sie beeinflussen kann. Sie lernen Ihre Rolle als Führungskraft auch im Kontext Betriebswirtschaft neu oder besser kennen. Sie bekommen Handwerkszeug, wie Sie Ihre Mitarbeitenden zu Mitunternehmenden machen.

» SEMINARLEITUNG

Matthias Kellner – Food Academy Fresh & Gast-Expertinnen und -experten

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

279,00 € (im Truck 309,00 €)

Hinweis: Vorheriger Besuch der Seminare "Grundlagen – kurz und knackig BWL und / oder Führung" wird empfohlen.



TERMINE

25.02. - 26.02.2026	Ort: Food Academy Truck - in Leipzig
10.03. - 11.03.2026	Ort: Hirschaid
30.06. - 01.07.2026	Ort: Chemnitz
21.09. - 22.09.2026	Ort: Hirschaid
16.11. - 17.11.2026	Ort: Food Academy Truck - in Bischbrunn
01.12. - 02.12.2026	Ort: Hirschaid



FÜHRUNGSTRAINING THEKE 2

MEHR ZAHLEN MEHR MENSCHEN

» ZIELGRUPPE

Aktuelle Abteilungs- und Teamleitung an der Frischetheke und alle die es werden wollen, **die bereits das Führungstraining Theke 1 besucht haben**

» KURZBESCHREIBUNG

Management der Abteilung und Führung von Teams sind permanente Herausforderungen, die Führungskräfte regelmäßig an ihre Grenzen bringen. Die Herausforderungen werden vielschichtiger und komplexer, die Mitarbeitenden schwieriger zu führen und Zahlen immer wichtiger. Nachdem im ersten Teil das Grundbewusstsein für Zahlen und Menschen im Vordergrund steht, werden wir im zweiten Teil aufbauend auf dem Vorwissen des ersten Teils mehr in die Tiefe gehen. Wie kann ich mehr Einfluss auf die Zahlen meiner Abteilung und auf das Wirken meiner Mitarbeitenden in meiner Abteilung nehmen?

» INHALT

TAG 1

- Kalkulation von Eigenerzeugnissen in Theorie und Praxis
- Kennzahlen kennen und verändern können – welche Möglichkeiten habe ich in meiner Position?
- Berichte lesen – was steckt in den Auswertungen, die uns vorliegen?
- Einführung in Planungstechniken – Meine Abteilung strategisch führen

TAG 2

- „Wir können nicht nicht kommunizieren“ – Stolperfallen in der Führungskommunikation kennen und erkennen
- AKV (Aufgaben-Kompetenzen-Verantwortungen) klären und mithilfe von AKV kraftvoll delegieren
- Führungsverantwortung: Konflikte erkennen und lösen lernen
- Vom MIT-Arbeitenden zum ZUSAMMEN-Arbeitenden

» ZIELE

In diesem zweitägigen Seminar erweitern Sie Ihr praktisches betriebswirtschaftliches Know-how und bekommen weitere Instrumente, um Ihre Zahlen zu beeinflussen. Sie lernen die Motivation von Menschen noch besser kennen und können positiven Einfluss auf Ihr Team nehmen, Konflikte lösen und Verantwortungen klären.

» SEMINARLEITUNG

Matthias Kellner – Food Academy Fresh & Gastexperteninnen und -experten

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

279,00 €



TERMINE

05.05. – 06.05.2026 Ort: Hirschaid
20.10. – 21.10.2026 Ort: Hirschaid



CHANCE

FRESH

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

◇ ZIELGRUPPE

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

◇ KURZBESCHREIBUNG

Die Grundlage, um junge Menschen ausbilden zu können, sind natürlich junge Menschen, die Lust haben, unsere Berufe zu erlernen. Ebenso wichtig sind motivierte Fachkräfte, die Lust haben, jungen Menschen ihre Berufe beizubringen. Der Ausbilderschein ist einerseits die pädagogische Grundlage, wie man jungen Menschen Berufspraxis vermittelt, andererseits auch rechtliche Grundlage, in einem Betrieb überhaupt ausbilden zu dürfen.

In diesem Seminar bekommen Sie mit nur einer Präsenzwoche die Möglichkeit, den AdA-Schein zu erlangen, inklusive aller dazu nötigen Prüfungen der IHK direkt im Seminarhotel! – Einfacher geht es nicht.

◇ INHALT

- 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
(Donnerstag: schriftliche Prüfung, Samstag: mündliche Prüfung)

**BEI BESTEHEN DER PRÜFUNG VERLASSEN SIE DAS HOTEL DIREKT
ALS NEUE AUSBILDERIN UND AUSBILDER**

◇ ZIELE

Sie erlernen pädagogisches Handwerkszeug zum Ausbilden. Sie erlangen den Ausbilderschein (AdA-Schein) durch Prüfungen vor Prüfern der IHK (Abschluss ist identisch mit der HWK).

◇ SEMINARLEITUNG

Sebastian Holst – S&T Quickborn

◇ KURSDAUER

6 Tage inkl. Prüfungen zzgl. Kick-Off und Selbstlernphase

◇ KOSTEN

1.795,00 € inkl. Prüfungsgebühren, Übernachtung und Verpflegung



TERMINE

Kick-Off:	17.11.2026	Ort: online
	26.01. - 31.01.2026	Ort: Schotten (Hessen)
Kick-Off:	02.02.2026	Ort: online
	23.03. - 28.03.2026	Ort: Schotten (Hessen)
Kick-Off:	18.05.2026	Ort: online
	22.06. - 27.06.2026	Ort: Schotten (Hessen)
Kick-Off:	27.07.2026	Ort: online
	14.09 - 19.09.2026	Ort: Schotten (Hessen)
Kick-Off:	19.10.2026	Ort: online
	07.12. - 12.12.2026	Ort: Schotten (Hessen)



IMPULS

MEISTERPFLICHT / BETREIBERPFLICHT

» ZIELGRUPPE

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 oder
- c) perspektivisch im Zuge der Nachfolgesicherung als Abteilungsleitende fungieren sollen

» KURZBESCHREIBUNG

Für den Betrieb einer Frischetheke ist die Eintragung in die Handwerksrolle verpflichtend. Voraussetzung dafür ist die fachliche Qualifikation der Abteilungsleitung. Dieser Sachkundenachweis deckt der Qualifikationsanspruch nach § 8 HWO bei Mitarbeitenden, die nicht aufgrund ihrer vorangehenden Qualifikation, zum Beispiel den Meisterabschluss, den Anspruch erfüllen. Die EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen nimmt die Notwendigkeit der Pflichtqualifizierung gemäß § 8 HWO zum Anlass, den Betrieb Ihrer Frischetheke qualitativ weiterzuentwickeln, um Ihren Kundinnen und Kunden auch künftig ein hochwertiges Einkaufserlebnis zu garantieren. Die inhaltliche Ausrichtung gewährleistet die Anforderungen des Sachkundenachweises nach § 8 HWO. Das Seminar umfasst eine ganze Woche und endet mit der Ablegung der theoretischen und praktischen Prüfung vor den Prüfern der HWK am Freitag dieser Woche.

» INHALT

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

◇ ZIELE

Abschluss des Sachkundenachweises nach § 8 HWO, um die gesetzliche Mindestanforderung an die Abteilungsleitung für den Betrieb einer Bedientheke zu erfüllen. Sie erlangen darüber hinaus ein erweitertes Verständnis für den Aufgabenbereich der Abteilungsleitung.

◇ SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Matthias Kellner, Karmen Walcher - Team Food Academy Fresh

◇ KURSDAUER

5 Tage

◇ KOSTEN

770,00 € zzgl. Prüfungsgebühr (ca. 1.300,00 €), zzgl. Übernachtung



TERMINE

09.02. - 13.02.2026	Ort: Hirschaid
22.06. - 26.06.2026	Ort: Hirschaid
17.08. - 21.08.2026	Ort: Chemnitz
23.11. - 27.11.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

ALS AUSBILDER (M/W/D) AM BALL BLEIBEN

» ZIELGRUPPE

Ausbilderinnen und Ausbilder an den Frischetheken. Diejenigen, die aktuell Auszubildende haben, haben Vorrang bei der Vergabe der limitierten Plätze

» KURZBESCHREIBUNG

Einmal den AdA-Schein gemacht und das war's? – Als qualitäts- und verantwortungsbewusste Ausbilderin und Ausbilder wissen wir alle: Das kann's nicht sein! Also laden wir alle aktiven Ausbilderinnen und Ausbilder an den Frischetheken, die das genauso sehen, einmal im Jahr ein. Wir wollen gemeinsam das Thema Ausbildung reflektieren, uns austauschen und immer etwas neues Wissen, Tipps und Anregungen und viel Motivation mit in den Ausbildungsalltag nehmen.

» INHALT

- Neues aus der Ausbildung allgemein und aus der Food Academy Fresh
- 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
- Wechselnde Fachreferenten zu aktuellen Themen rund um modernes Ausbilden

» ZIELE

Vernetzung, Austausch, Kompetenzerweiterung, Verbesserung der Ausbildungsqualität durch Verbesserung der Ausbilderqualität

» SEMINARLEITUNG

Thomas Hähnel, Matthias Kellner, Michael Moritz, Michael Ruff – Food Academy & Gast-Expertinnen und -experten

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

Kostenfrei



TERMINE

17.06.2026 Ort: Hirschaid
29.06.2026 Ort: Chemnitz



CHANCE

FRESH

PROJEKTE FEST IM GRIFF

VON DER VERKOSTUNGSAKTION BIS ZUM KUNDENABEND

NEU

◇ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Frischetheke, die verantwortlich kleinere und größere Aktionen und Projekte planen und durchführen sollen

◇ KURZBESCHREIBUNG

Ob saisonale Verkostungsaktionen, neue Produktplatzierungen oder festliche Kundenabende – erfolgreiche Projekte an der Bedientheke erfordern Planung, Organisation und Teamwork. Dieses eintägige Seminar richtet sich an Mitarbeitende der Bedientheke, die regelmäßig kleine bis mittelgroße Aktionen und Veranstaltungen verantworten oder daran mitwirken. Sie lernen, wie Sie Projekte strukturiert planen, effizient umsetzen und professionell nachbereiten – praxisnah und zugeschnitten auf den Arbeitsalltag im Lebensmitteleinzelhandel. Anhand typischer Thekenaktionen erfahren Sie, wie man Projektziele definiert, Aufgaben verteilt, Zeit- und Ressourcenpläne erstellt und auch im Trubel des Tagesgeschäfts den Überblick behält.

◇ INHALT

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

◇ ZIELE

Sie gewinnen Sicherheit in der eigenständigen Organisation und Durchführung von Aktionen und Projekten – vom ersten Gedanken bis zur erfolgreichen Umsetzung.

◇ SEMINARLEITUNG

Karmen Walcher & Team Food Academy Fresh

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

225,00 €



TERMINE

→ Nur als Food Academy Truck-Seminar buchbar!

24.02.2026	Ort: Food Academy Truck – in Leipzig
08.09.2026	Ort: Food Academy Truck – in Bautzen
19.11.2026	Ort: Food Academy Truck – in Bischbrunn



IMPULS

ONBOARDING FÜR MARKTAZUBIS – „ES IST THEKENZEIT“

» ZIELGRUPPE

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

» KURZBESCHREIBUNG

Eine feste Thekenzeit in der Frischetheke sollte für alle Auszubildenden unserer Unternehmensgruppe verpflichtend sein. Wir empfehlen dafür zwei Zeiträume: entweder von Januar bis Ostern oder von Juli bis Anfang Oktober.

Mit diesem auf die genannten Zeiträume und die Zielgruppe abgestimmten Onboarding-Programm bereiten wir Ihre Auszubildenden gezielt auf ihren Ausbildungsabschnitt als Verkaufskraft an der Theke vor. Zusätzlich erhalten Sie einen Ausbildungsleitfaden, der zeigt, wie die jungen Menschen sinnvoll und zielgerichtet eingesetzt und ausgebildet werden können.

» INHALT

- Die Bedeutung der Frischetheke für Kundschaft und Unternehmen
- „Wir lieben Lebensmittel“ – was bedeutet das im Arbeitsalltag?
- Grundlagen des Verkaufens und der Genussskommunikation
- HACCP, Unfallverhütung und Erstunterweisungen hinter der Theke
- Umgang mit Geräten: Waage, Aufschnittmaschine – und wie funktioniert eigentlich ein Wolf?
- Aufbau und Verständnis von PLU-Listen und Thekenstrukturen
- Rezepturen – Bedeutung und Anwendung in der Praxis
- Warenkunde: Grundlagen zu Fleisch und Wurst
- Lagerung, Pflege und Frischemerkmale – handwerkliche Fehler vermeiden
- Fleisch und Wurst richtig schneiden und verpacken
- Next an der Theke kennenlernen
- Transfer: Wie Sie Ihr neues Wissen gezielt für Ihre Kundschaft nutzen

» ZIELE

Sie lernen die Frischetheke als zentrales Aushängeschild des Marktes kennen und erwerben grundlegendes Wissen zu Verkauf, Hygiene, Warenkunde und Geräteeinsatz. So sind Sie bestens vorbereitet, Ihr neues Wissen in der Praxis anzuwenden und Ihre Kundschaft mit Frische, Qualität und Kompetenz zu begeistern.

» SEMINARLEITUNG

Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer & Team Food Academy Fresh

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

279,00 €



TERMINE

07.01. – 08.01.2026	Ort: Hirschaid
12.01. – 13.01.2026	Ort: Chemnitz
14.01. – 15.01.2026	Ort: Hirschaid
19.01. – 20.01.2026	Ort: Chemnitz
22.06. – 23.06.2026	Ort: Chemnitz
29.06. – 30.06.2026	Ort: Hirschaid
13.07. – 14.07.2026	Ort: Hirschaid

FRESH

FRESHE INSIGHTS & HANDS ON MEAT

NEU

DEIN EINBLICK IN DIE WARENGRUPPEN AN DER THEKE

🔗 ZIELGRUPPE

Auszubildende in Marktberufen (z. B. Kaufmann/-frau im Einzelhandel oder Verkäufer/-in)

🔗 KURZBESCHREIBUNG

Zu einem „richtigen“ EDEKA-Markt gehört eine Frischetheke – und damit auch zur Ausbildung. In diesem optionalen Modul zur Ergänzung der Ausbildung lernen die Auszubildenden die Arbeit und vor allem die Produkte an der Theke aus erster Hand kennen. Ziel ist es, Wissen über das gesamte Sortiment des Marktes zu vertiefen, Einblicke hinter die Theke zu gewinnen und mögliche Berührungspunkte abzubauen.

So werden die Auszubildenden Schritt für Schritt zu echten EDEKANERN.

Zur Abgrenzung: Das Modul „Onboarding für Marktazubis“ bereitet auf einen Ausbildungsabschnitt in der Theke vor, während „Feshe Insights“ das Warenwissen mit allen Sinnen fördert und weiterentwickelt.

🔗 INHALT

- Fleisch in Ernährung und Küche – oder direkt vom Grill
- Fleisch ist nicht gleich Fleisch – über Herkunft und Haltung
- Wurstherstellung in Theorie und Praxis – weil's nicht Wurst ist, was in die Wurst kommt
- Schinken und Salami – Genussmomente statt bloß Pizzabelag
- Käseherstellung in Theorie und Praxis – die Milch macht's!
- Käse ist Kulinarik – erstes Food Pairing mit Käse: die Welt des Käses entdecken
- Süß oder salzig – es gibt Fisch! Filets und Fischstäbchen selbst gemacht
- Schnelles „Angeberwissen“ rund um Fisch
- Garmethoden in Theorie und Praxis
- Die Arbeit hinter der Theke – mehr als Gelbwurst verpacken

🔗 ZIELE

Die Auszubildenden lernen die Frischetheke als zentrales Aushängeschild des Marktes kennen und erwerben grundlegendes Wissen zum ganzen Sortiment der Theke. So sind sie bestens vorbereitet, ihr neues Wissen in der Praxis anzuwenden und ihre Kundschaft mit Frische, Qualität und Kompetenz zu begeistern.

🔗 SEMINARLEITUNG

Marina Hoppestock, Franz Posley, Sandy Schürer & Team Food Academy Fresh

🔗 KURSDAUER

2 Tage

🔗 KOSTEN

279,00 €



TERMINE

22.07. – 23.07.2026 Ort: Hirschaid
23.09. – 24.09.2026 Ort: Chemnitz



MEHRWERT

IM HANDWERK WIRD GELERNT

» ZIELGRUPPE

Auszubildende für Fleischfachverkäuferinnen und Fleischfachverkäufer oder verkaufsbetonte Fleischerinnen und Fleischer

» KURZBESCHREIBUNG

Zum Grundstein eines erfolgreichen Berufslebens gehören auch hervorragende Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Bereits ab dem ersten Ausbildungsjahr begleiten wir Sie ergänzend zu Ihrer Ausbildung im Betrieb mit passgenauen und motivierenden Weiterbildungsmodulen. Pro Ausbildungsjahr absolvieren Sie mehrere dieser Module, die thematisch so vielfältig sind wie unsere Frischetheken – und sich über alle Warengruppen erstrecken.

In abwechslungsreichen Formaten fördern wir die Begeisterung für den Beruf und für EDEKA. Darüber hinaus unterstützen wir Sie gezielt bei der Vorbereitung auf Ihre Zwischen- und Abschlussprüfungen.

» INHALT

1. AUSBILDUNGSJAHR

- Azubi-Starter Day – Willkommen bei EDEKA – 1 Tag
- Fachlicher Fresh-Kickoff – 2 Tage speziell zum Start 2025: Ausbildungsblock Herbst – 2 Tage
- Ausbildungsblock Ware – 4 Tage

2. AUSBILDUNGSJAHR

- „Zerlegung und Produktion Schwein“ oder „Trainingslager Verkauf“ – 3 Tage
- Prüfungsvorbereitung Zwischenprüfung – 3 Tage
- Eine kulinarische Reise mit Käse – 2 Tage

3. AUSBILDUNGSJAHR

- Prüfungsvorbereitungsblock – 4 Tage mit Zerlegung Rind, das perfekte Menü, Grillen Basis und weitere Prüfungsvorbereitung
- Optional: Trainingslager Fleischstartalent – Fit für den Wettbewerb
- Optional: Rock die Küche mit Fisch – 2 Tage

Begleitung während der gesamten Ausbildungszeit mit der digitalen Lernplattform EDEKA next. Der Ausbildungsrahmenplan wurde einbezogen.

FRESH

NEU

UND NACH DER AUSBILDUNG?

IN ZUSAMMENARBEIT MIT
EDEKA JUNIORENGRUPPE E.V.



JUNIOREN- AUFSTIEGS-PROGRAMM BEDIENUNG (JAP BED.)

IMMER VOLL IM EINSATZ UND LUST, VERANTWORTUNG
ZU ÜBERNEHMEN?

◇ ZIELGRUPPE

Nachwuchsführungskräfte nach der Ausbildung,
zum Start in eine Führungskarriere

◇ INHALT

- Ernährungslehre
- Betriebswirtschaft
- Persönlichkeits-, Management- und Führungskompetenz



Weitere
Infos &
Anmeldung



TERMINE

Start zum 01.04.2026 / 01.10.2026,
mit 18,5 Präsenztagen & 4 halben Tagen Onlineseminar in nur 12 Monaten

FÜHRUNGSKRAFT BEDIENUNG (FKB)

BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT ZUR FÜHRUNGSKRAFT?

◇ ZIELGRUPPE

Absolventen JAP oder Führungskräfte in der Theke
mit mind. 4 Jahren Handelserfahrung

◇ INHALT

- Vertiefende Kenntnisse in allen Managementbereichen
der Theke inkl. AdA-Schein



Weitere
Infos &
Anmeldung



TERMINE

Start zum 01.10.2026,
28 Monate mit 36,5 Präsenztagen und 14 halben Tagen Onlineseminar

➡➡ SORTIMENTSBEREICH OBST UND GEMÜSE

DAS KLEINE 1 X 1 DER OBST-UND GEMÜSEABTEILUNG	86
DIE OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG - MEHR ALS KRAUT UND RÜBEN	87
PROFILIERUNGSSORTIMENT EXOTISCHE FRÜCHTE	88
SAISONALES OBST UND GEMÜSE GEKONNT VERKAUFEN	89
FRESH CUT STARTER	90
FRESH CUT EXPERT	91
FACHKRÄFTE OBST UND GEMÜSE	92
FLOWER POWER	93
NEU FRISCHE FÜHREN - ERFOLG ERNTEN	94



DAS KLEINE 1X1 DER OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG

WICHTIGE GRUNDLAGEN DER OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG

» ZIELGRUPPE

Neue Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

» KURZBESCHREIBUNG

Die Obst- und Gemüseabteilung verlangt von Ihnen von vornherein sehr viel Wissen und Engagement. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, erfahren Sie in diesem Seminar alles, was Sie im grünen Sortiment grundlegend wissen müssen.

» INHALT

- Die Bedeutung der Obst- und Gemüseabteilung
- Aus-/Kennzeichnung in der Obst- und Gemüseabteilung
- Ethylen – nur ein Reifegas?
- Do's und Dont's in Sachen Platzierung
- Lagerfähigkeit und Warenpflege im Markt
- Lagerrundgang am Logistikstandort

» ZIELE

Sie erkennen die Bedeutung des grünen Sortiments für die Kundinnen und Kunden sowie für Ihren Markt. Sie lernen die Regeln der Warenpflege und -präsentation einer Obst- und Gemüseabteilung sowie relevante gesetzliche Bestimmungen kennen.

» ACHTUNG

Bitte bringen Sie Sicherheitsschuhe mit zum Seminar. Diese werden für den Lagerrundgang benötigt.

» SEMINARLEITUNG

Florian Wirsching – Food Academy

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

12.03.2026 Ort: Gochsheim
16.06.2026 Ort: Berbersdorf



EINBLICK

DIE OBST- UND GEMÜSEABTEILUNG - MEHR ALS KRAUT UND RÜBEN

DAS GRÜNE SORTIMENT ERFOLGREICH FÜHREN UND GESTALTEN

◇ ZIELGRUPPE

Abteilungsleitung der Obst- und Gemüseabteilung

◇ KURZBESCHREIBUNG

Wie verhalten sich die Kundinnen und Kunden in der Obst- und Gemüseabteilung und welche Faktoren beeinflussen ihre Kaufentscheidung? In diesem Seminar wollen wir diesen Fragen auf den Grund gehen und gleichzeitig Lösungen in Theorie und Praxis erarbeiten.

◇ INHALT

- Wie sehen die Fakten zum LEH in Deutschland aus?
- Arbeit mit dem Obst und Gemüse Ordersatz inkl. Spannenberechnung einzelner Artikel
- Arbeit mit dem Marktausstattungskatalog Obst und Gemüse
- Faktoren der Disposition
- Besuch eines Marktes
- Planung einer Obst- und Gemüseabteilung
- Planung einer Verkostungsaktion
- Verkostung verschiedener Früchte

◇ ZIELE

Sie sollen das erlernte, theoretische Wissen am zweiten Tag praxisnah anwenden. Hierzu gehört sowohl die theoretische Planung einer Obst- und Gemüseabteilung anhand von Originalplänen als auch die Verkostung verschiedener Früchte, um wichtige Anregungen für den alltäglichen Umgang mit den Kundinnen und Kunden zu gewinnen.

◇ SEMINARLEITUNG

Florian Wirsching – Food Academy

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

266,00 €

Hinweis: Vorheriger Besuch des Seminars "Das kleine 1x1 der Obst- und Gemüseabteilung" wird empfohlen.



TERMINE

07.07. - 08.07.2026 Ort: Hirschaid

29.09. - 30.09.2026 Ort: Chemnitz



MEHRWERT

PROFILIERUNGSSORTIMENT EXOTISCHE FRÜCHTE

» ZIELGRUPPE

Abteilungsleitung und Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

» KURZBESCHREIBUNG

Nur wer sich auskennt, kann auch überzeugend verkaufen. Daher beschäftigen Sie sich in diesem Seminar ausschließlich mit exotischen Früchten. Dabei werden sowohl etablierte Früchte als auch exotische Spezialitäten vorgestellt und verkostet.

» INHALT

- Kaufgründe für exotische Früchte
- Zubereitung und Verkostung vieler exotischer Früchte
- Lagerung und Nachreifung der Früchte
- Ideen für Präsentation und Arrangements der Früchte

» ZIELE

Sie erkennen die Profilierungsmöglichkeiten der exotischen Früchte im Obst- und Gemüsesortiment. Sie erhalten das nötige Know-how für den Umgang mit der sensiblen Ware und lernen insbesondere Lagerung, Geschmack, Verwendung und Zubereitung der Früchte kennen.

» SEMINARLEITUNG

Florian Wirsching – Food Academy

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

16.04.2026 Ort: Chemnitz

28.07.2026 Ort: Hirschaid



CHANCE

SAISONALES OBST UND GEMÜSE GEKONNT VERKAUFEN

◇ ZIELGRUPPE

Abteilungsleitung und Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

◇ KURZBESCHREIBUNG

Saisonales Obst steht im Fokus der Kundinnen und Kunden. Hier ist es wichtig, mit Fachkompetenz und Verwendungsmöglichkeiten zu punkten. In genau diesen Punkten gibt Ihnen dieses Seminar Hilfestellungen und Tipps.

◇ INHALT

- Verkaufsförderung/-aktionen
- Platzierungsmöglichkeiten
- Lagerung und Warenpflege
- Einkauf in einem nahegelegenen Markt mit anschließender Verkostung und Zubereitung von saisonalem Obst und Gemüse

◇ ZIELE

Sie erkennen die vielfältigen Potenziale von saisonalem Obst und Gemüse. Sie erhalten Know-how für den Umgang mit der Ware und lernen insbesondere Lagerung, Geschmack, Verwendung und Zubereitung der Früchte kennen.

◇ SEMINARLEITUNG

Florian Wirsching – Food Academy

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

Thema: Frühjahr/Sommer

21.05.2026

Ort: Marktrechwitz

Thema: Herbst/Winter

19.10.2026

Ort: Marktrechwitz



IMPULS

FRESH CUT STARTER

SCHNIPPELKÜCHE / CONVENIENCE IN EIGENHERSTELLUNG

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung, Schnippelküche und Marktbäckerei

» KURZBESCHREIBUNG

In diesem Seminar erhalten Sie ein Basiswissen für das tägliche Arbeiten in der Schnippelküche und zur Herstellung von frischen Convenience-Produkten in Eigenproduktion. Wichtige Aspekte hierbei sind die Berücksichtigung des Saisonkalenders sowie die richtige Anwendung von Material und Technik für ein betriebswirtschaftlich erfolgreiches Arbeiten.

» INHALT

- Herstellung von Obst & Gemüse „Fresh Cut“-Produkten
- Herstellung von einfachen Salaten in Eigenproduktion
- HACCP-Grundlagen
- Anforderungen an die Gerätschaften, Räumlichkeiten und Präsentation
- Betriebswirtschaftliches Arbeiten unter Berücksichtigung des Saisonkalenders

» ZIELE

Aufbau eines umfangreichen Basiswissens zur Steigerung der Frische-Kompetenz in der Salatbar und im Convenience-Bereich durch eigene Herstellung, unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Aspekte.

» SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

10.03.2026	Ort: Hirschaid
17.03.2026	Ort: Chemnitz
10.06.2026	Ort: Chemnitz
17.06.2026	Ort: Hirschaid
15.09.2026	Ort: Chemnitz
22.09.2026	Ort: Hirschaid
10.11.2026	Ort: Chemnitz
02.12.2026	Ort: Würzburg



EINBLICK

FRESH CUT EXPERT

SCHNIPPELKÜCHE / CONVENIENCE IN EIGENHERSTELLUNG

◇ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung, Schnippelküche und Marktbäckerei

◇ KURZBESCHREIBUNG

In diesem Seminar erhalten Sie eine Erweiterung des Basiswissens für das tägliche Arbeiten im Bereich der Schnippelküche und der Convenience in Eigenproduktion. Im Fokus stehen aktuelle Frische-Trends sowie neue Rezepturen und attraktive Präsentationsmöglichkeiten. Ein wichtiger Aspekt hierbei ist der moderierte Austausch zwischen den „Experts“ und praktischen Trainingseinheiten.

◇ INHALT

- Erweiterung des Basiswissen im Bereich Schnippelküche / Convenience in Eigenproduktion
- Herstellen von neuen Basiswissens
- Betriebswirtschaftliches Arbeiten unter Berücksichtigung des Saisonkalenders und des optimalen Geräteeinsatzes
- Moderierter Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden

◇ ZIELE

Erweiterung des vorhandenen Wissens im Bereich der Schnippelküche und der Convenience in Eigenproduktion unter Berücksichtigung von aktuellen Frische-Trends und neuen Rezepturen. Zudem lernen Sie die attraktiven Präsentationsmöglichkeiten kennen, um diese in der Praxis gewinnbringend anzuwenden.

◇ SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

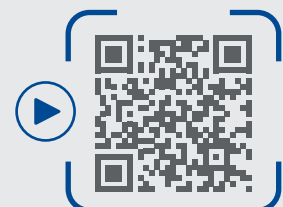
134,00 €

Hinweis: Vorheriger Besuch des Seminars "Fresh Cut Starter" wird empfohlen.



TERMINE

11.03.2026	Ort: Hirschaid
18.03.2026	Ort: Chemnitz
17.09.2026	Ort: Chemnitz
24.09.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

FACHKRÄFTE OBST UND GEMÜSE

ZERTIFIZIERTE WEITERBILDUNG

» ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Abteilungsleitung Obst & Gemüse; Mitarbeitende, die hauptverantwortlich die Obst- & Gemüseabteilung führen oder seit kurzem sich in dieser Position befindende Führungskräfte

» KURZBESCHREIBUNG

Im Weiterbildungsmodul zur „Fachkraft Obst & Gemüse“ behandeln wir Fragen rund um die Warenkunde, vermitteln Ihnen betriebswirtschaftliche Grundlagen und zeigen Ihnen, wie man eine Aktion plant und auswertet. Kurz, wir machen Sie fit, damit Sie durch sicheres Auftreten und Kompetenz glänzen. So macht der Berufsalltag richtig Freude. Die Weiterbildung ist gegliedert in drei Seminarblöcke in Präsenz mit insgesamt 9 Tagen (inkl. Prüfung). Zusätzlich sind Online-Module zur Vorbereitung, Nachbereitung und Festigung des Wissens mit einer Lernzeit von insgesamt einem Tag eingeplant. Abschließend legen Sie vor einem Prüfungsausschuss eine schriftliche und eine mündliche Prüfung ab. So ist gewährleistet, dass Sie Ihre Kompetenzen nachhaltig in die Praxis umsetzen können. Sie sind in der Lage, Fragen der Kundinnen und Kunden kompetent zu beantworten, wissen, wie Sie souverän mit Reklamationen umgehen und kennen verschiedene Möglichkeiten, der Verkaufsförderung im Bereich Obst & Gemüse.

» WAS ERWARTET SIE?

Die Inhalte der Weiterbildung werden durch eine optimale Verzahnung von Online und Präsenz noch praxisnäher. EDEKA next bietet mit Foren und regelmäßigen Austausch-Web-Seminaren eine individuelle Betreuung. Durch gezielte Vor- und Nachbereitung zwischen den Blöcken ist ein erhöhter Transfer erlebbar. Sie erhalten die Möglichkeit von gegenseitigem Erfahrungswissen zu profitieren.

» WAS MÜSSEN SIE MITBRINGEN?

- Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Einzelhandel
 - bzw. 2 Jahre Berufserfahrung
- Davon 1 Jahr spezifische Berufserfahrung in der Obst & Gemüse Abteilung

» SEMINARLEITUNG

EDEKA Bildungswesen Hamburg

» KURSDAUER

9 Tage inkl. Prüfung

» KOSTEN

1.952,00 € inkl. Übernachtung

Damit Sie Ihr Wissen regelmäßig erweitern und nachhaltig aktualisieren, müssen Sie Ihre Zertifizierung zur Fachkraft Obst & Gemüse nach 3 Jahren erneuern.



TERMINE

Block 1	14.07. - 15.07.2026	Ort: Hirschaid
Block 2	22.09. - 24.09.2026	Ort: Hirschaid
Block 3	16.11. - 19.11.2026	Ort: Hirschaid



CHANCE

FLOWER POWER

PFLANZEN RICHTIG PRÄSENTIEREN UND VERKAUFEN

◇ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte

◇ KURZBESCHREIBUNG

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

◇ INHALT

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

◇ ZIELE

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

◇ SEMINARLEITUNG

EDEKA Bildungswesen Hamburg

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

17.03.2026 Ort: Berbersdorf



IMPULS

FRISCHE FÜHREN – ERFOLG ERNTEN

ENTWICKLUNG STRATEGISCHER FÜHRUNGSKOMPETENZ
IM EINZELHANDELSORTIMENTSBEREICH OBST & GEMÜSE

NEU

» ZIELGRUPPE

Marktleitung und Ihre Stellvertretung, Nachwuchsführungskräfte im Frischesegment, Bezirksleitungen und Vertriebsverantwortliche

» KURZBESCHREIBUNG

Obst & Gemüse ist der wirtschaftliche Pulsschlag des Marktes – sichtbar, sensibel und ergebniswirksam. Wer Frische führen will, braucht klare Verantwortung, strukturierte Abläufe und den Mut zur Entscheidung. In diesem Workshop entwickeln Führungskräfte ihr Profil – mit dem Ziel, Sortimentswirkung und Ergebnisqualität deutlich zu steigern.

» INHALT

- Sortimentsführung mit Wirkung – Profil zeigen statt Standard bieten
- Prozesscheck – Schwachstellen sichtbar machen
- Abschriften verstehen, Ursachen beheben
- Bestände steuern, Verfügbarkeit sichern
- Führung im Tagesgeschäft – Frische ist Chefsache
- 90-Tage-Plan für eine nachhaltige Umsetzung

» ZIELE

- Sie erkennen Obst & Gemüse als strategischen Erfolgsfaktor – emotional, wirtschaftlich und differenzierend.
- Sie analysieren Schwächen und Potenziale im eigenen Markt – von der Präsentation bis zur Warenverfügbarkeit.
- Sie lernen, wie man durch gezielte Führung Abschriften spürbar reduziert und Inventurergebnisse verbessert.
- Sie entwickeln ein praxistaugliches KPI-Verständnis, um Verluste zu kontrollieren und Wirtschaftlichkeit zu sichern.
- Sie stärken die Zusammenarbeit im Team durch Klarheit, Verantwortung und verbindliche Kommunikation.
- Sie übertragen das Gelernte direkt auf die Fläche – mit einem konkreten Maßnahmenplan zur Umsetzung.

» SEMINARLEITUNG

Uwe Seifert – Der Marktflüsterer Strategieberatung & Führung im Lebensmitteleinzelhandel

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

266,00 €



TERMINE

17.03. – 18.03.2026 Ort: Hirschaid

25.03. – 26.03.2026 Ort: Chemnitz



EINBLICK

➤➤ SORTIMENTSBEREICH GETRÄNKE

DAS FUW-WEINKENNERDIPLOM MIT IHK-ZERTIFIKAT "WEINKENNERIN UND WEINKENNER IM HANDEL"	96-97
GETRÄNKEFACHKRAFT	98-99
DER "KENNER-BLICK", WIE WEINAFFINE KUNDINNEN UND KUNDEN IHRE WEINABTEILUNG SEHEN	100
TRENDSPIRITUOSEN - VERSTEHEN, VERKOSTEN, SELBER MIXEN	101
SHERRY, MADEIRA UND PORTWEIN	102



DAS FUW-WEINKENNERDIPLOM® MIT IHK-ZERTIFIKAT „WEINKENNERIN UND WEINKENNER IM HANDEL“

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Wein- und Getränkeabteilungen ohne spezifische Ausbildung, die ihr Wissen erweitern und ihre Position verbessern möchten

» KURZBESCHREIBUNG

Der Fachverband unabhängiger Weinreferenten (FuW e.V.) hat gemeinsam mit der **IHK das FuW-WeinkennerDiplom® für den Handel** entwickelt – eine modulare Weiterbildung speziell für Märkte, in denen die Warengruppe „Wein“ eine Rolle spielt.

Ziel ist es, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und Mitarbeitenden ohne weinspezifische Ausbildung – z. B. Aushilfen sowie Quer- und Wiedereinsteigerinnen und -einsteiger – am Arbeitsplatz im Thema Wein zu stärken.

Es werden Grundkenntnisse zur Weinbereitung und -vielfalt, Fähigkeiten in Verkostung, Beurteilung und Vermarktung vermittelt. Das erworbene Wissen wird in Lernabfragen überprüft und nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie ein bundesweit anerkanntes IHK-Zertifikat.

» INHALT

Der Lehrgang umfasst 6 Module in 3 Blöcken. Modul 6 setzt individuelle Handelsschwerpunkte. Zwischen den Blöcken bereiten kurze Lernabfragen auf den Abschluss vor.

BLOCK 1: GRUNDLAGEN & DEUTSCHE WEINE:

Sie lernen die Grundlagen des Weinbaus kennen: Geschichte, Rebe als Kulturpflanze, klimatische und geografische Voraussetzungen sowie die Arbeiten des Winzers im Weinberg und Keller. Sie beschäftigen sich mit der Weinbereitung, den vier Weinfarben, Reifung in verschiedenen Behältnissen und typischen Rebsorten.

Anschließend stehen die wichtigsten deutschen Anbaugebiete mit ihren klimatischen Besonderheiten und Rebsorten im Fokus. In praktischen Verkostungen üben die Teilnehmer systematisches Probieren, erkennen typische Weinstile und entwickeln eine eigene Fachsprache.

BLOCK 2: INTERNATIONALE WEINE, SCHAUMWEINE & FOOD-PAIRING:

Der zweite Block widmet sich den klassischen Weinländern Frankreich, Italien und Spanien sowie den Regionen der Neuen Welt. Verglichen werden Klima, Rebsorten, Stilistik und Weingesetzgebung. Ergänzend behandelt dieser Block die Herstellung von Schaumweinen, aktuelle Trends wie weinhaltige Getränke und alkoholfreie Alternativen sowie die Kombination von Wein und Speisen. Verkostungen und Workshops vertiefen das Wissen und stärken die Beratungskompetenz im Umgang mit Kunden.

BLOCK 3: SPEZIALTHEMEN & PRAXIS IM HANDEL:

Im dritten Block geht es um Süßweine, gereifte und gespritzte Spezialitäten sowie Themen wie Ausstattung, Nachhaltigkeit, Gläserkunde, Accessoires und professionelle Weinpräsentation. Zusätzlich lernen die Teilnehmenden Kalkulation und Preisgestaltung.

Das praxisnahe Abschlussmodul richtet sich speziell auf den Handel: Verkaufstechniken, Kunden- und Fachgespräche, Regalpflege, Organisation von Weinaktionen und Zusatzgeschäften stehen hier im Mittelpunkt. Optional – je nach Bedarf der Gruppe – kann auch die Nutzung sozialer Medien für die Weinabteilung erprobt werden.

» SEMINARLEITUNG

Michael Kugel – Wein- und Genussexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten und weitere Weinexpertinnen und Weinexperten

» KURSDAUER

7 Tage (6 Seminartage + 1 IHK-Testtag)

» KOSTEN

1.415,00 € inkl. Prüfungsgebühren und Exkursion, zzgl. Transfer zum/vom Weingut



TERMINE

BLOCK 1

Modul 1 und 2 13.04. - 14.04.2026 Ort: Würzburg

BLOCK 2

Modul 3 und 4 20.05. - 21.05.2026 Ort: Hirschaid

BLOCK 3

Modul 5 und 6 08.06. - 09.06.2026 Ort: Hirschaid

DER IHK-TESTTAG

10.06.2026 // 09-13 Uhr



GETRÄNKEFACHKRAFT

DER WEG ZUM PROFI IM GETRÄNKE-FACHMARKT - EIN INTERAKTIVER WORKSHOP

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus dem Getränkebereich, Neu- und Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, Marktleitung und selbstständige Kaufleute

» KURZBESCHREIBUNG

Der Imagetransfer von einer guten Kundenberatung hin zu den vielen Warengruppen eines Getränke-Fachmarktes ist entscheidend. Doch wer weiß wirklich, was im Markt steht? Dieser interaktive Workshop soll Ihnen einen souveränen Durch- und Überblick im Getränkesortiment verschaffen.

Gerade neue Mitarbeitende haben oft keine klare Vorstellung davon, was am Point of Sale tatsächlich angeboten wird – nicht bezogen auf einzelne Artikel oder Marken, sondern auf die Inhalte und Besonderheiten der Warengruppen selbst. Die Industrie sorgt für Werbung und auffällige Platzierungen – doch was steckt eigentlich in der Flasche und hinter den modernen, oft auffälligen Verpackungen?

Wir arbeiten nach dem "Leuchtturm-Prinzip" und nehmen uns systematisch jedes Segment vor. Ziel ist es, dass Sie die Warengruppen am Ende nicht nur verstehen, sondern Ihr Wissen auch aktiv in die Kundenberatung einfließen lassen können.

Im ersten Teil der Schulung gehen wir direkt auf die Verkaufsfläche, analysieren am Regal ausgewählte Produkte aus jeder Warengruppe und bringen Licht ins "Sortiments-Dickicht". Wir entschlüsseln die Etikettensprache, klären Besonderheiten der Produktbezeichnungen und ordnen diese in ein nachvollziehbares Qualitätssystem ein.

Im zweiten Teil trainieren wir anhand typischer Kundenprofile und deren Anforderungen, wie sich dieses Wissen praxisnah in Beratung und Verkauf umsetzen lässt.

» INHALT

THEORIE UND PRAXIS (WORKSHOPS MIT TRAININGSEINHEITEN):

- Grundlagen zur Qualität, Herkunft und Etikett der wichtigsten Warengruppen wie: Wein, Bier, Spirituosen, Whisky, Gin, Wodka, Weinbrände und Liköre sowie Wässer, Säfte, Softdrinks, Mischgetränke, Eistees und Energies
- Etikettensprache und Labels: Klassifikationen, Besonderheiten und die versteckten Infos auf dem Rückenetikett.
- Überblick über die wichtigsten Herstellungsmethoden ausgewählter Warengruppen.
- Workshop „Was Wozu und zu Was?“ (Produktempfehlung nach Anlass und Kundentyp).
- Trainingseinheiten zu „Beratung und Verkauf“, „Kundenansprache“ und „Reklamation“.
- Der Markt als Erlebnisfläche: Tipps, wie Kundinnen und Kunden glücklich, begeistert und gebunden werden können
- Erfa-/Gruppengespräche zu marktrelevanten Themen wie Inventur, Pfand-Organisation, Arbeitshygiene und -sicherheit.

OPTIONAL –

BEI INTERESSE VERTIEFEN WIR AUSSERDEM FOLGENDE INHALTE:

- Einführung in die Methode „Powerbriefing“: So verschaffen sich Mitarbeitende schnell Überblick und Orientierung.
- Social Media & Influencer-Marketing: Coole Posts für deinen Markt.
- Storytelling im Verkauf: Mit guten Geschichten neue Kundinnen und Kunden gewinnen.
- Organisation und Durchführung ansprechender Verkostungen direkt im Markt.

» ZIELE

- Sie entwickeln einen geschulten Blick für Etiketten und erkennen Qualitätsmerkmale auf einen Blick.
- Sie erfahren, bei welchen Produkten sich ein zusätzlicher Beratungsaufwand lohnt – und wie er den Umsatz steigern kann
- Sie wissen, wie und wo sie selbstständig Informationen recherchieren können, um Produkte für Kundinnen und Kunden spannend und erlebbar zu präsentieren. Optional: Sie entwickeln eigene Produktbeschreibungen oder Texte für Social Media (z. B. Instagram) und setzen diese gezielt ein.

» SEMINARLEITUNG

Michael Kugel – Wein- und Genussexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

266,00 €



TERMINE

17.03. – 18.03.2026

Ort: Hirschaid



MEHRWERT

DER „KENNER-BLICK“, WIE WEINAFFINE KUNDINNEN UND KUNDEN IHRE WEINABTEILUNG SEHEN

MEINE WEINABTEILUNG SOLL BESSER WERDEN - INTERAKTIVER WORKSHOP

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Getränkebereich, Marktleitung und selbstständige Kaufleute

» KURZBESCHREIBUNG

Der Imagetransfer von einer guten Weinberatung hin zu anderen Warengruppen ist wünschenswert. Doch wer weiß wirklich, was im Regal steht? Wir wollen mit diesem interaktiven Workshop für den souveränen Durch- und Überblick in der Weinabteilung sorgen. Viele Mitarbeitende im Getränkebereich haben keine klare Vorstellung, was wirklich am POS angeboten wird. Hierbei sind nicht die Artikel selbst gemeint, sondern was genau in der Flasche steckt. Eine schicke, coole Verpackung spricht uns an, aber was sieht eine Weinkennerin oder ein Weinkenner hinter der glitzernden „Flaschen-Fassade“? Wie lässt sich die Vielzahl an unterschiedlichen Erzeugnissen sinnvoll und fachgerecht unterscheiden? Alles kompliziert? Nein, wir orten die „Leuchttürme“ in unserem Regal und erfahren viel Neues dazu: Was heißt VDP, wer steht hinter ECOvin, was bedeuten die vielen Labels zu Bio, Fair Trade und Fair Choice und vieles mehr. Im ersten Teil der Schulung gehen wir ans Regal und bringen Licht ins „Flaschen-Dickicht“, analysieren ausgesuchte Weine in Qualität und Sensorik und schauen virtuell bei den Erzeugerinnen und Erzeugern vorbei. Im zweiten Teil geht es um „Umsatzsteigerung mit Wein“. Wir bergen die wahren Schätze und erarbeiten ein Konzept, mehr davon zu verkaufen. Stichwort: Storytelling. Zudem: Wie kann ich im Markt meine Weine in anderen Abteilungen implementieren? Wie gehe ich vor, dass mir Kolleginnen und Kollegen z. B. an der Frische-Theke mit Lust einen Wein mitverkaufen? Wie kann ich clever Weine mit Manufaktur-Produkten kombinieren? Wie schreibe ich selbst Expertisen und Texte für Instagram & Co.?

» INHALT

THEORIE UND PRAXIS (WORKSHOPS):

- Alles zu Qualität und Herkunft
- Etikettenkunde: Klassifikationen und das kleingedruckte Rückenetikett
- Labels, die auch Kennerherzen höher schlagen lassen
- Workshop „Welcher Wein wozu“? Ein Streifzug durch die Regale: Wo sind sinnvolle Zusatzverkäufe im Markt zu finden? Das Geschäft mit Zusatzprodukten: was so wunderbar dazu passt
- Die Weinabteilung als Erlebnisfläche: Tipps, wie weinerfahrene Kundinnen und Kunden glücklich werden
- Influencer Marketing: Coole Posts für Ihren Markt
- Das Geschäft mit Zusatzprodukten: was so wunderbar dazu passt
- Mit gutem Storytelling neue Kundinnen- und Kundensegmente gewinnen
- Was braucht es für eine Weinprobe/Wein-Event mit Kundinnen und Kunden im Markt

» ZIELE

- Sie erlernen einen geschulten Blick fürs Etikett und Qualität und können erkennen, für welche Artikel sich ein Mehraufwand an der Kundschaft und in der Kasse lohnt.
- Ihr Wissen wird für zusätzliche Umsätze sorgen.
Sie können erfahren, wie und wo man sich alle Infos herholt, die Ihre Weinabteilung spannender für Kundinnen und Kunden macht.

» SEMINARLEITUNG

Michael Kugel – Wein- und Genussexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

12.11.2026

Ort: Hirschaid



CHANCE

TRENDSPIRITUOSEN - VERSTEHEN, VERKOSTEN, SELBER MIXEN

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende der Spirituosenabteilung

» KURZBESCHREIBUNG

Sind Sie neugierig, welche Spirituosen im Trend liegen? Bleiben Sie up to date, um eine optimale Gestaltung Ihrer Spirituosenabteilung zu erreichen. Auch in den kommenden Jahren werden sich eine ganze Reihe neuer und aufregender Spirituosen am Markt etablieren. Die Klassiker wie Gin und Rum werden weiterhin für gute Umsätze sorgen. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen „verborgene Schätze“ mit Umsatzpotential auf. Kundinnen und Kunden suchen nach innovativen Geschmackserlebnissen und aufregenden Aromen. Edelbrände, Cognac und Brandy kommen in neuen, bunten Aufmachungen daher. Flavoured Spirits, beispielsweise auf Basis von Vodka, sind gefragt. Aber nicht nur als fertige Mischung, sondern als Bestandteil kreativer Cocktailrezepte finden die genannten Spirituosen neue Verwendungszwecke. Dies wollen wir Ihnen in Workshops und Verkostungen aufzeigen. Lernen Sie beliebte Drinks kennen und mixen Sie Ihre eigenen Kreationen.

» INHALT

THEORIE UND PRAXISWORKSHOPS:

- Trendspirituosen kennenlernen - Edelbrände, Cognac, Vodka, flavoured Spirits
- Herkunft, Herstellung
- Qualitäten erkennen und unterscheiden
- Verkostung verschiedener Spirituosen
- Workshop - Cocktails selbst mixen
- Sortimentsgestaltung
- Warenpräsentation

» ZIELE

- Fachwissen erweitern - lernen Sie spannende Fakten und Hintergründe zu den Trendspirituosen
- Produktdiversifikation - Sortiment erweitern, Anreize für Kundinnen und Kunden schaffen
- Persönliche Skills erweitern - Grundlagen Cocktail mixen
- Kundenbindung festigen - Verbessern Sie die Bindung zu Kundinnen und Kunden durch kompetente Beratung
- Upselling - Verkaufen Sie Ihren Kundinnen und Kunden höhere Qualitäten und steigern Sie dadurch den Umsatz

» SEMINARLEITUNG

Oliver Bönsch - Mitglied im Fachverband unabh. Weinreferenten

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

180,00 €



TERMINE

20.04.2026 Ort: Hirschaid



IMPULS

SHERRY, MADEIRA UND PORTWEIN

MAKE SHERRY GREAT AGAIN!

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende der Wein- und Spirituosenabteilung

» KURZBESCHREIBUNG

Der Sherry ist ein faszinierender Likörwein aus Jerez in Andalusien und seit einiger Zeit auf dem besten Weg, wieder zum richtig angesagten Drink zu werden. Vorbei sind außerdem die Zeiten, in denen es undenkbar war, Portwein für Cocktails zu verwenden.

Heute gibt es mehrere köstliche Rezepte, die auf dem berühmten Portwein basieren. Zur Familie der Likörweine gehört außerdem der Madeira. Dieser wird auf der gleichnamigen, portugiesischen Insel produziert. Aktuell verbinden angesagte Mixologinnen und Barkeeper die großartigen Eigenschaften dieser besonderen Weine, die nach einer mehreren Jahrtausende alten önologischen Tradition hergestellt werden, mit modernem Know-how und trendigen Zutaten. Dabei gibt es einen Drink, der die Herzen Vieler im Sturm erobert hat. Neugierig? Dann besuchen Sie dieses Seminar!

» INHALT

THEORIE UND PRAXISWORKSHOPS:

- Was ist Sherry, Madeira, Portwein? Herkunft, Geschichte
- Wie werden diese Weine hergestellt? Zugelassene Traubensorten, Unterschiede bei der Reifung
- Was sagt das Gesetz? Etikettenkunde, Kontrolle und Zertifizierung
- Wichtige Sorten und Typen im Überblick
- Wie trinkt man Sherry & Co.? Das richtige Glas, Lagerung und Temperatur
- Wie schmecken Sherry & Co.? Verkostung verschiedener Weine
- Sensorik von Sherry & Co. in Verbindung mit Speisen, Theorie und Praxis

» ZIELE

Lernen Sie die unterschiedlichen Sorten und Geschmackstypen der Likörweine, im Englischen „Fortified Wines“ genannt, kennen und unterscheiden. Mit dem erworbenen Fachwissen werden Sie bei Ihren Kundinnen und Kunden für Begeisterung sorgen.

Erweitern Sie Ihr Weinwissen mit Details über diese Produktgruppe und erschließen Sie neue Kundengruppen. Egal ob pur genossen oder als Komponente eines feinen Cocktails – Sherry, Madeira und Portwein haben großes Potenzial.

» SEMINARLEITUNG

Oliver Bönsch – Mitglied im Fachverband unabh. Weinreferenten

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

180,00 €



TERMINE

21.09.2026 Ort: Hirschaid



EINBLICK

➤➤ SORTIMENTSBEREICH BAKE-OFF

NEU

BAKE-OFF STARTER

104

NEU

BAKE-OFF & FRESH CUT STARTER
FÜR AUSZUBILDENDE

105



3

BAKE-OFF STARTER

DAS FUNDAMENT FÜR DEN ERFOLGREICHEN ARBEITSALLTAG IN DER BAKE-OFF-ABTEILUNG

NEU

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und potenzielle neue Mitarbeitende in der Bake-Off-Station

» KURZBESCHREIBUNG

Frische Brötchen, duftende Croissants und knusprige Snacks – im Bake-Off-Bereich steckt mehr, als es auf den ersten Blick scheint. In diesem Seminar erwerben Sie das nötige Basiswissen zu Sortiment, Backprozessen und Hygiene, um den Alltag in der Bake-Off-Abteilung sicher und erfolgreich zu meistern.

» INHALT

- Anforderungen an die Bake-Off-Abteilung
- Einführung in das Bake-Off-Sortiment
- Umgang, Vorbereitung und Lagerung von tiefgekühlten Backwaren
- Backabläufe und Arbeit mit Backprogrammen: Backzeiten, Temperaturen und Geräteeinstellungen für eine gleichbleibende Qualität
- Veredelung von Backwaren
- Warenpräsentation, Zweitplatzierung und Aktionsartikel
- Hygienestandards, Reinigungsvorgaben und Aspekte der Lebensmittelsicherheit im Bake-Off-Bereich

» ZIELE

Sie bauen ein fundiertes Basiswissen im Bereich Bake-Off auf, entwickeln Sicherheit im Umgang mit den Geräten der Bake-Off-Station und gewinnen ein klares Verständnis für die einzelnen Schritte des täglichen Backprozesses. So können Sie im Arbeitsalltag routiniert, effizient und qualitätsbewusst handeln.

» SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

12.03.2026	Ort: Hirschaid
25.03.2026	Ort: Chemnitz
11.06.2026	Ort: Chemnitz
25.06.2026	Ort: Hirschaid
16.09.2026	Ort: Chemnitz
23.09.2026	Ort: Hirschaid
11.11.2026	Ort: Chemnitz
03.12.2026	Ort: Hirschaid



CHANCE

BAKE-OFF & FRESH CUT STARTER FÜR AUSZUBILDENDE

NEU

ERSTE ERFAHRUNGEN IM BEREICH BAKE-OFF & SCHNIPPELKÜCHE

◇ ZIELGRUPPE

Auszubildende im Lebensmitteleinzelhandel

◇ KURZBESCHREIBUNG

In diesem Seminar, exklusiv für Auszubildende, erhalten die Auszubildenden fundiertes Basiswissen im Bereich Bake-Off sowie die Grundlagen zur Herstellung von Eigenproduktionen der Convenience im Bereich Obst & Gemüse. Mit diesem Wissen können sie ihre Abteilungsleitungen in den Bereichen Bake-Off und Schnippelküche gezielt unterstützen und stellen sicher, dass die Verkaufsbereitschaft der Abteilungen jederzeit in der gewünschten Qualität gewährleistet ist.

◇ INHALT

BAKE-OFF

- Einführung in das Bake-Off Sortiment
- Umgang, Vorbereitung und Lagerung von tiefgekühlten Backwaren
- Backabläufe und Arbeit mit Backprogrammen: Backzeiten, Temperaturen und Geräteeinstellungen für eine gleichbleibende Produktqualität
- Hygienestandards, Reinigungsvorgaben und Aspekte der Lebensmittelsicherheit im Bake-Off Bereich

SCHNIPPELKÜCHE

- Anforderungen für die Herstellung von Convenience im Bereich Obst & Gemüse und die Salatbar
- Eigenproduktion einfacher Rezepturen im Bereich Obst & Gemüse sowie Convenience
- Rechtliche Vorgaben und korrektes Auszeichnen der hergestellten Artikel
- Hygienestandards, Reinigungsvorgaben und Aspekte der Lebensmittelsicherheit im Bereich der Schnippelküche

◇ ZIELE

Erwerb von Grundkenntnissen in den Bereichen Bake-Off & Schnippelküche für die tägliche Umsetzung im Markt

◇ SEMINARLEITUNG

Fachberaterinnen und Fachberater Frische – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

24.03.2026 Ort: Chemnitz

02.07.2026 Ort: Hirschaid

»» BIO

FACHKRAFT FÜR BIO-LEBENSMITTEL IM HANDEL

108



3

FACHKRAFT FÜR BIO-LEBENSMITTEL IM HANDEL



» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende des Marktes, die ihr Wissen im Bereich Bio-Lebensmittel vertiefen möchten.

» KURZBESCHREIBUNG

Bio ist ein wachstumsstarkes Marktsegment. Immer mehr Kundinnen und Kunden legen Wert auf nachhaltige, tiergerechte und gesunde Ernährung. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, vermittelt dieses Seminar fundiertes Wissen über ökologische Landwirtschaft, Bio-Zertifizierung und die Besonderheiten des Bio-Sortiments. Durch die enge Verbindung von Theorie, Praxis und Exkursionen werden Sie befähigt, Kundinnen und Kunden kompetent zu beraten, das Sortiment gezielt zu gestalten und Ihr Team im Bereich Bio weiterzuentwickeln.

» INHALT

- Mehrwert von Bio-Lebensmitteln: Produktwissen, Zusatzstoffe, Umweltschutz, Rückstandsarmut, Tierwohl, Kreislaufwirtschaft, (heimisches) Superfood
- Wachstumsmarkt Bio: Trends, Konsumententypologie, Kaufmotive, Verkaufsstrategien, Planung von Events für Kundinnen und Kunden, Bio-Sortimente in Szene setzen
- Grundlagen des ökologischen Landbaus: Richtlinien, Pflanzenschutz, Tierhaltung, Zertifizierungsverfahren und Kontrolle, Unterschiede zwischen Bio und sonstigen Labels
- Exkursionen zu Bio-Höfen, Dorfkäserei Geifertshofen, Bio-Gewürzmanufaktur und Wurstmanufaktur Schwäbisch Hall
- Praktische Übungen: Kundengespräche, Verkostungen, Multiplikatorentätigkeit, Verkaufsförderung

» ZIELE

Sie erwerben fundierte Produkt- und Beratungskompetenz im Bereich Bio-Lebensmittel, verstehen ökologische Zusammenhänge und setzen dieses Wissen sicher und praxisnah im Markt ein. Als Multiplikatorin oder Multiplikator fördern Sie das Bewusstsein für nachhaltige Lebensmittel im gesamten Team.

» SEMINARLEITUNG

Akademie Schloss Kirchberg

» KURSDAUER

8 Tage (aufgeteilt in 3 Module über einen Zeitraum 6 Monate, inklusive Exkursionen und Abschlusstest)

» KOSTEN

1.952,00 € inklusive

- IHK-Zertifikat „Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel“
 - Zertifikat Demeter-Handelsschulung
- zzgl. Hotelkosten für Modul 1 und 2 (bei Bedarf)

Hinweis: Qualifizierung beinhaltet Demeter-Pflichtschulung



TERMINE

Block 1:	18.03. – 19.03.2026	Ort: Hirschaid
Block 2:	17.06. – 18.06.2026	Ort: Hirschaid
Block 3:	21.09. – 24.09.2026	Ort: Kirchberg

➡ KASSE

CRASHKURS KASSENTRICK: DURCH AUFMERKSAMKEIT ZU WENIGER INVENTURVERLUSTEN	110
KARTENZAHLUNG LEICHT GEMACHT	111
KASSENTRICKSCHULUNG	112



CRASHKURS KASSENTRICK: DURCH AUFMERKSAMKEIT ZU WENIGER INVENTURVERLUSTEN

» ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende an der Kasse

» KURZBESCHREIBUNG

Dieser Crashkurs schärft den Blick für die häufigsten Tricks und Manipulationen, mit denen Kundinnen und Kunden an der Kasse versuchen, sich Vorteile zu verschaffen. Sie lernen, verdächtige Situationen frühzeitig zu erkennen und souverän darauf zu reagieren. Dabei steht nicht nur die Sicherheit im Fokus, sondern auch der professionelle und kundenorientierte Umgang. Durch praxisnahe Beispiele und direkt anwendbare Kontrollmechanismen wird das richtige Verhalten trainiert. So werden Aufmerksamkeit, Handlungssicherheit und Selbstbewusstsein im Kassennalltag gezielt gestärkt.

» INHALT

- Die häufigsten Tricks und Betrugsversuche an der Kasse
- Präventive Maßnahmen der Kassenkraft: Kontrollmechanismen in der Praxis
- Umgang mit Ladendiebstahl: Handlungskompetenzen bei Verdacht
- Praxisübung: Kassensimulation

» ZIELE

- Tricks und Manipulationsmöglichkeiten an der Kasse kennenlernen
- Manipulationen frühzeitig erkennen und wirksam unterbinden
- Aufmerksamkeit auf die Kundinnen und Kunden und die Ware lenken
- Kundenorientiertes Verhalten stärken

» SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

» KURSDAUER

1/2 Tag

» KOSTEN

Siehe Seite 16



TERMINE

→ Nur als Food Academy Truck-Seminar buchbar!
Termine auf Anfrage



CHANCE

KARTENZAHLUNG LEICHT GEMACHT

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung, Kassenverantwortliche, Mitarbeitende an der Kasse, Mitarbeitende im direkten Kundenverkehr

◇ KURZBESCHREIBUNG

Einwandfreie Zahlungsabwicklungen an der Kasse sind wichtig für einen flüssigen Einkaufsprozess. Kundinnen und Kunden erwarten eine schnelle und reibungslose Abwicklung mit ihrer bevorzugten Zahlungsmethode. In diesem Seminar geht es um die Unterschiede der jeweiligen Kartenarten, alternative Zahlungsmethoden und die verschiedenen Vorgehensweisen beim Bezahlvorgang, die Sie kennen sollten, um Missverständnisse und Verzögerungen zu vermeiden. Erfahren Sie zudem, wie Sie sich am besten bei einem Systemausfall oder bei betrügerischen Transaktionen verhalten. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Handlungsfähigkeiten zu erweitern und nicht nur die Servicequalität in Ihrem Arbeitsumfeld, sondern auch die Zufriedenheit Ihrer Kundinnen und Kunden zu erhöhen.

◇ INHALT

- Unterschiede der jeweiligen Kartenarten, z.B. Giro- und Debitkarte
- Abläufe bei einer Kartenzahlung
- Alternative Zahlungsmethoden und unterschiedliche Vorgehensweisen bei den Bezahlvorgängen, z.B. Zahlung mit Gutschein, Smartphone, Smartwatch, EDEKA App, Payback
- Bedeutung von Backup-ELV-Zahlungen und Zahlungsmöglichkeiten bei Störungen und Systemausfällen
- Hinweise zu betrügerischen Transaktionen

◇ ZIELE

- Die Besonderheiten der geläufigsten Kartenarten kennen
- Den Ablauf einer Kartenzahlung wissen
- Über alternative Zahlungsmethoden informiert und für eine reibungslose Abwicklung an der Kasse vorbereitet sein
- Die Potenziale von Backup-ELV-Zahlungen kennen und bei technischen Ausfällen flexibel agieren
- Betrügerische Transaktionen erkennen und für die Sicherheit an Ihrem Arbeitsplatz sorgen
- Gewonnene Erkenntnisse aus dem Seminar sofort in der Praxis anwenden und die Effizienz der Zahlungsabwicklungen steigern

◇ SEMINARLEITUNG

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

◇ KURSDAUER

120 Minuten

◇ KOSTEN

Kostenfrei



TERMINE

13.04.2026 // 09-11 Uhr

Ort: online

05.10.2026 // 09-11 Uhr

Ort: online

KASSENTRICKSCHULUNG

CLEVER SEIN – VERLUSTE VORBEUGEN

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Kasse, Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte diverser Vertriebs- und Sortimentsbereiche im Einzelhandel

» KURZBESCHREIBUNG

Unehrliche, betrügerisch vorgehende Kundinnen und Kunden sowie unaufmerksame Mitarbeitende sind Gründe für Inventurdifferenzen an der Kasse. In diesem Seminar werden Sie für Tricks und Manipulationsmöglichkeiten an der Kasse sensibilisiert und erarbeiten Gegenmaßnahmen bzw. Problemlösungen.

» INHALT

- Vorbereitung auf die Kassierung
- Exakter Ablauf des Kassierprozesses
- Tricks und Manipulationsmöglichkeiten
- Kundenorientiertes Verhalten
- Erkennen von Ladendiebstahl
- Rechtliche Aspekte

» ZIELE

Sie erkennen die Wichtigkeit des Kassenbereichs in Bezug auf die Aspekte Kundenbindung und Betriebswirtschaft. Sie werden wachsamer und sicherer in Ihrer Tätigkeit sowie im Umgang mit Kundinnen und Kunden. Versteckte oder manipulierte Ware wird erkannt, der Verlust verhindert und das Betriebsergebnis verbessert.

» SEMINARLEITUNG

Tin Truong Trung – Food Academy

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

12.02.2026	Ort: Würzburg
04.06.2026	Ort: Chemnitz
01.12.2026	Ort: Hirschaid
03.12.2026	Ort: Chemnitz



EINBLICK

➤ DROGERIE

NEU

DROGERIE IM FOKUS –
IHR UMSATZ-BOOSTER AUF DER FLÄCHE

115



3



DROGERIE IM FOKUS – IHR UMSATZ-BOOSTER AUF DER FLÄCHE

NEU

◇ ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Verantwortliche in der Drogerieabteilung, Marktleitung

◇ KURZBESCHREIBUNG

In den Drogerieabteilungen unserer Märkte steckt noch viel Potenzial. Mit einem neuen, praxisnahen Seminar rücken wir diesen Bereich strategisch in den Fokus und erarbeiten direkt umsetzbare Umsatz-Booster.

◇ INHALT

- Einführung in Warengruppenstruktur & verschiedene Sortimentsstrategien
- Shoppertypen & -bedürfnisse (YouGov-Studie bei EDEKA NST)
- Psychologische Einblicke in das Kaufverhalten und worauf es ankommt
- Trends & Zukunftsthemen – z. B. Wie Kosmetik & Beauty auch im Supermarkt funktionieren kann
- 10 praxisnahe Empfehlungen zur direkten Verkaufsförderung auf der Fläche (z. B. Gondelkopf- Einsatz, logische Nachbarschaften)

◇ ZIELE

- Umsatzpotenziale im Drogeriesortiment gezielt erschließen
- Shopper besser verstehen und beraten
- Die Sortimentskompetenz sowie Sicht- und Platzierungslogik verbessern
- Konkrete Maßnahmen zur Verkaufsförderung direkt auf der Fläche umsetzen

◇ SEMINARLEITUNG

Food Academy Trainer in Unterstützung von Procter and Gamble

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 € (im Truck 164,00 €)



TERMINE

29.01.2026 Ort: Waldsassen

10.02.2026 Ort: Food Academy Truck – in Hersbruck

Bei hoher Nachfrage weitere Termine möglich



IMPULS

KAPI

THE



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

PFLICHTQUALIFIZIERUNGEN

119-127

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

129-134

DIGITALES

135-139



➡➡ PFLICHT- QUALIFIZIERUNGEN

AUSBILDUNG ZUR BRANDSCHUTZHELFERIN/BRANDSCHUTZHELFER	120-121
NEUES KONZEPT AUS- UND FORTBILDUNG ZUR ERSTHELFERIN/ERSTHELFER	122-123
DEMETER-PFLICHTSCHULUNG	124
HACCP	125
DER SACHKUNDIGE UMGANG MIT PRODUKTEN DES GESUNDHEITSREGALS	126-127



AUSBILDUNG ZUR BRANDSCHUTZ- HELFERIN /ZUM BRANDSCHUTZHELFER

GEM. § 10 ARBSCHG

» ZIELGRUPPE

Volljährige Mitarbeitende, welche als Brandschutzhelfende benannt werden sollen und im Ernstfall helfen können

» KURZBESCHREIBUNG

Richtiges Verhalten im Ernstfall kann finanziellen Schaden minimieren, die Existenz sichern und im besten Fall sogar Leben retten. Das Arbeitsschutzgesetz schreibt hierzu in § 10 vor, dass Arbeitgebende dazu verpflichtet sind, geeignete Maßnahmen zu treffen, die unter anderem der Brandbekämpfung dienen. Die ASR A2.2 (Arbeitsstättenregelung) führt hierzu aus, dass in jedem Unternehmen/Markt mind. 5 % der anwesenden Belegschaft ausgebildete Brandschutzhelfende sein müssen. Mitarbeitende, welche die Grundausbildung der freiwilligen Feuerwehr absolviert haben, gelten als Brandschutzhelfende und werden auf die Quote angerechnet.

» INHALT

- Grundzüge des Brandschutzes
- Grundlagen der Verbrennung und Vorgänge beim Löschen
- Betriebliche Brandschutzordnung
- Alarmierungswege und -mittel
- Funktion und Wirkungsweise von Feuerlöscheinrichtungen
- Brandklassen und entsprechende Löschmittel
- Gefahren durch Brände
- Verhalten im Brandfall
- Richtiges Einweisen der Feuerwehr
- Taktik der Brandbekämpfung
- Praktische Löschübungen mit Feuerlöschern und einem Brandsimulator
- Schriftlicher Abschlusstest

» ZIELE

Sie erlangen alle erforderlichen Kenntnisse einer brandschutzhelfenden Person, sind in der Lage notwendige Erstmaßnahmen durchzuführen, können ab einer Größe von 2000 m² VK-Fläche die Brandschutzbeauftragten unterstützen und erlernen im praktischen Teil den sicheren Umgang mit einem Feuerlöscher.

» SEMINARLEITUNG

Florian Wirsching und Marcel Strauß – Food Academy

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 € (im Truck 164,00 €)

EINE AUFFRISCHUNG IST ALLE 3 JAHRE ERFORDERLICH!
Sollte keine Auffrischung erfolgen, entfällt die Qualifikation.



TERMINE

27.01.2026	Ort: Chemnitz
28.01.2026	Ort: Chemnitz
29.01.2026	Ort: Würzburg
26.02.2026	Ort: Dresden
23.03.2026	Ort: Marktredwitz
24.03.2026	Ort: Hirschaid
25.03.2026	Ort: Food Academy Truck - in Niederfüllbach
21.04.2026	Ort: Chemnitz
22.04.2026	Ort: Chemnitz
22.04.2026	Ort: Marktredwitz
23.04.2026	Ort: Marktredwitz
10.06.2026	Ort: Dresden
11.06.2026	Ort: Food Academy Truck - in Radeberg
30.06.2026	Ort: Chemnitz
01.07.2026	Ort: Chemnitz
06.07.2026	Ort: Hirschaid
14.07.2026	Ort: Marktredwitz
15.07.2026	Ort: Marktredwitz
20.07.2026	Ort: Hirschaid
21.07.2026	Ort: Würzburg
01.09.2026	Ort: Dresden
28.09.2026	Ort: Hirschaid
05.10.2026	Ort: Dresden
20.10.2026	Ort: Marktredwitz
10.11.2026	Ort: Chemnitz
11.11.2026	Ort: Chemnitz
24.11.2026	Ort: Chemnitz
25.11.2026	Ort: Chemnitz



MEHRWERT

AUS- UND FORTBILDUNG ZUR ERSTHELFERIN UND ERSTHELFER

**NEUES
KONZEPT**

✧ ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende des Marktes

Erste Hilfe Grundkurs/Ausbildung – Ersthelferinnen und Ersthelfer

Erste Hilfe Auffrischung/Fortbildung – bereits ausgebildete Ersthelferinnen und Ersthelfer

✧ KURZBESCHREIBUNG

Unseren Kundinnen und Kunden das beste Einkaufserlebnis bieten. Frisches Obst und Gemüse, eine Vielfalt an der Frischetheke – gute Ernährung hält langfristig gesund!

Doch es gibt Momente, die man nicht beeinflussen kann. Hier sind Experten der betrieblichen Ersten-Hilfe eine wertvolle Säule der Rettungskette. Auf dem Parkplatz, auf der Ladenfläche und im Lager bzw. Leergutraum – überall können Unfälle passieren.

Dieser Kurs ist konzipiert exklusiv für die Profis aus dem Lebensmitteleinzelhandel.

- Eine Kundin ist auf der Ladenfläche ausgerutscht und hat sich verletzt.
- Ihr Kollege wollte den Leergutsack wechseln und hat die Hand in die Walzen der Maschine gesteckt.
- Eine Kundin hat eine Pastinake gegessen, weil sie dachte es wäre eine Petersilienwurzel – nun reagiert sie stark allergisch.

Realistische Fallbeispiele aus dem Alltag des Einzelhandels. Machen Sie mit und werden Sie betriebliche Ersthelferin bzw. betrieblicher Ersthelfer!

✧ INHALT

- Auffinde-Algorithmus / Rettungskette / Allgemeine Verhaltensweisen
- Rettung aus dem Gefahrenbereich
- Lebensrettende Sofortmaßnahmen inkl. Herz-Lungen-Wiederbelebung
- Akute Erkrankungen und ihre Lagerungsarten
- Thermische Notfälle
- Wundversorgung

✧ ZIELE

Sie lernen Sofortmaßnahmen einzuleiten und Erste Hilfe zu leisten – retten Sie dadurch Leben.

✧ SEMINARLEITUNG

and1more – Akademie für Notfallmedizin, Diagnostik & mehr

✧ KURSDAUER

1 Tag

✧ KOSTEN

67,00 €

EINE AUFFRISCHUNG IST ALLE 2 JAHRE ERFORDERLICH!
Sollte keine Auffrischung erfolgen, entfällt die Qualifikation.

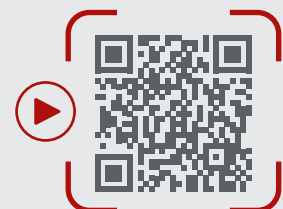


TERMINE GRUNDKURS

21.01.2026	Ort: Hirschaid
02.02.2026	Ort: Dresden
23.02.2026	Ort: Marktredwitz
18.03.2026	Ort: Würzburg
24.03.2026	Ort: Food Academy Truck - in Niederfüllbach
13.04.2026	Ort: Dresden
15.04.2026	Ort: Chemnitz
22.04.2026	Ort: Hirschaid
06.05.2026	Ort: Chemnitz
18.05.2026	Ort: Hirschaid
01.06.2026	Ort: Chemnitz
09.06.2026	Ort: Food Academy Truck - in Radeberg
29.06.2026	Ort: Chemnitz
06.07.2026	Ort: Würzburg
13.07.2026	Ort: Hirschaid
14.09.2026	Ort: Chemnitz
19.10.2026	Ort: Hirschaid
09.11.2026	Ort: Hirschaid
23.11.2026	Ort: Marktredwitz

TERMINE AUFFRISCHUNGSKURS

22.01.2026	Ort: Hirschaid
03.02.2026	Ort: Dresden
24.02.2026	Ort: Marktredwitz
19.03.2026	Ort: Würzburg
26.03.2026	Ort: Food Academy Truck - in Niederfüllbach
14.04.2026	Ort: Dresden
16.04.2026	Ort: Chemnitz
23.04.2026	Ort: Hirschaid
07.05.2026	Ort: Chemnitz
19.05.2026	Ort: Hirschaid
02.06.2026	Ort: Chemnitz
10.06.2026	Ort: Food Academy Truck - in Radeberg
30.06.2026	Ort: Chemnitz
07.07.2026	Ort: Würzburg
14.07.2026	Ort: Hirschaid
15.09.2026	Ort: Chemnitz
20.10.2026	Ort: Hirschaid
10.11.2026	Ort: Hirschaid
24.11.2026	Ort: Marktredwitz



DEMETER-PFLICHTSCHULUNG

BASIS-WISSEN ZUR FÜHRUNG DES DEMETER-SORTIMENTS

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte

» KURZBESCHREIBUNG

Was alles hinter den Demeter-Produkten und der Demeter-Philosophie steht, erfahren Sie am Besten unmittelbar vor Ort. Daher findet diese Schulung direkt auf einem Demeter-Hof statt. In direkter Anschauung vor Ort erfahren Sie die Biologisch-Dynamische Wirtschaftsweise und Demeter ganz unmittelbar. Die verschiedenen Bögen aufzuspannen zwischen lokaler Erzeugung, Region und Überseeprodukten wird uns dort ebenso gelingen, wie die Verbindungen zu betrachten, in denen Höfe, Verarbeitung und die verschiedenen Handelsstrukturen zu der Marke Demeter stehen.

» INHALT

- Kernelemente eines Biologisch-Dynamischen Hoforganismus
- Wissenswertes zur Marke Demeter im Umfeld der Biomarken und -Siegel
- Eckpunkte der Zertifizierung und Richtlinien
- Alleinstellungsmerkmale, Charakter und Leistung der Marke Demeter
- Wurzeln und Entwicklungsimpulse der Biologisch-Dynamischen Bewegung
- Wissenswertes für das Gespräch mit Kundinnen und Kunden

» ZIELE

Demeter-Biodynamisch seit 1924! Was heißt das? Mit der Schulung bekommen Sie einen Überblick zum ökologischen Anbauverband Demeter. Sie erfahren, was hinter dem Markenzeichen steht und was die Qualität von Demeter-Produkten ausmacht. Direkt anschauen können Sie sich dies bei einem Hofrundgang. Sie werden vieles zu Demeter erfahren und Sie werden lernen, dies in Ihren eigenen Worten auszudrücken. Für Kundinnen- und Kundengespräche werden Sie mit diesem Seminar bestens vorbereitet. Mit der Schulung erfüllen Sie die Vorgaben zur Umsetzung des Vertriebsgrundsatzes § 4.4.

» SEMINARLEITUNG

Akademie Schloss Kirchberg

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

239,00 €



TERMINE

22.04.2026 Ort: Gebiet Chemnitz / Leipzig
16.09.2026 Ort: Gebiet Würzburg

HACCP

➤ ZIELGRUPPE

Führungskräfte aus dem Markt, Mitarbeitende

➤ KURZBESCHREIBUNG

Die Lebensmittelsicherheit muss durch ein HACCP-Konzept gewährleistet sein. Ein systematisches Vorgehen hilft bei der Umsetzung von vorbeugenden Maßnahmen, die Ihrer eigenen Sicherheit dienen, besonders im Hinblick auf die Produkthaftung und den Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher vor gesundheitlichen Beeinträchtigungen.

➤ INHALT

- Lebensmittelrechtliche Rahmenbedingungen
- Das HACCP-Konzept bei EDEKA
- Überwachung von CCP
- Praktische Umsetzung im Betrieb
- Die Dokumentation
- Information für Mitarbeitende QS

➤ ZIELE

Sicherstellung der Qualität aller Produkte und Serviceleistungen, Abwehr von gesundheitlichen Gefahren und Erfüllung von gesetzlichen Vorgaben.

➤ SEMINARLEITUNG

René Werner – Qualitätsmanagement EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

➤ KURSDAUER

1/2 Tage

- Präsenz-Termine nur Vormittag // 09-12:30 Uhr
- Online-Termine sowohl Vormittag // 09-12:30 Uhr als auch Nachmittag // 13:30-17 Uhr möglich
- Bitte geben Sie die gewünschte Tageszeit bei Anmeldung an! -

➤ KOSTEN

67,00 € (im Truck 97,00 €)

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 (weitere Termine auf Anfrage)

14.01.2026	Ort: online	17.09.2026	Ort: Hirschaid
21.01.2026	Ort: Chemnitz	06.10.2026	Ort: Chemnitz
23.03.2026	Ort: Food Academy Truck - in Niederfüllbach Nachmittag	07.10.2026	Ort: online
29.01.2026	Ort: Hirschaid		
16.04.2026	Ort: Dresden		
23.04.2026	Ort: online		
08.06.2026	Ort: Food Academy Truck - in Radeberg Nachmittag		
16.06.2026	Ort: Hirschaid		
23.06.2026	Ort: online		

DER SACHKUNDIGE UMGANG MIT PRODUKTEN DES GESUNDHEITSREGALS

PFLICHT FÜR DEN VERKAUF VON FREIVERKÄUFLICHEN ARZNEIMITTELN

» ZIELGRUPPE

Marktleitung, stellvertretende Marktleitung, Verkaufsmitarbeitende

» KURZBESCHREIBUNG

Immer mehr Konsumentinnen und Konsumenten erwerben frei verkäufliche Arzneimittel. Treiber sind dabei vor allem gesundheitsbewusste konsumierende Personen über alle Altersstufen hinweg, deren private Ausgabenbereitschaft für diese Produkte nach wie vor steigt. Somit bergen freiverkäufliche Arzneimittel interessante Umsatzpotenziale. Wer aber freiverkäufliche Arzneimittel außerhalb der Apotheke abgibt, muss seine Sachkunde nachweisen.

» INHALT

- Arzneimittel und Medizinprodukte
- Freiverkäufliche und apothekenpflichtige Arzneimittel
- Fertigarzneimittel und Nicht-Fertigarzneimittel
- Erkennen von Pflanzen und Chemikalien sowie deren Darreichungsform
- Stoffe und Zubereitung, Heilpflanzen
- Verwechselte, verfälschte und verdorbene Arzneimittel
- Lagerung, Abfüllung und Abpacken
- Gesetze: Arzneimittel- und Heilmittelwerbe-gesetz

» ZIELE

Ihnen wird sämtliches Wissen vermittelt, das Sie für einen erfolgreichen Abschluss der Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer benötigen. Sie erlernen zudem die gesetzlichen Grundlagen aus dem Arzneimittel- und Heilmittelwerbe-gesetz und erfahren, welche Voraussetzungen beim Verkauf von freiverkäuflichen Arzneimitteln zu erfüllen sind.

» SEMINARLEITUNG

Tin Truong Trung - Food Academy

» KURSDAUER

2 Tage (1 Seminartag + 1 Prüfungstag)

» KOSTEN

362,00 €

WICHTIG!

Die Prüfungstermine werden Ihnen separat im Seminar mitgeteilt.

Bitte beachten Sie, dass wir die Kosten für eine Nachholprüfung nicht übernehmen.



TERMINE

04.02.2026	Ort: Dresden
10.02.2026	Ort: Hirschaid
11.02.2026	Ort: Würzburg
19.03.2026	Ort: Chemnitz
19.05.2026	Ort: online
02.06.2026	Ort: Chemnitz
03.06.2026	Ort: online
09.06.2026	Ort: Marktredwitz
11.06.2026	Ort: Dresden
25.06.2026	Ort: online
24.06.2026	Ort: Chemnitz
24.08.2026	Ort: online
31.08.2026	Ort: Chemnitz
13.10.2026	Ort: online
14.10.2026	Ort: Hirschaid
15.10.2026	Ort: Würzburg
24.11.2026	Ort: online
25.11.2026	Ort: Marktredwitz
26.11.2026	Ort: Chemnitz
02.12.2026	Ort: Hirschaid



➤➤ **RECHTLICHE GRUNDLAGEN**

BASISWISSEN ARBEITSSCHUTZ	130
LEBENSMITTELRECHTLICHE SCHULUNG	131
ARBEITSRECHT UND AKTUELLE RECHTSSPRECHUNG	132
BETRIEBLICHER DATENSCHUTZ IM EINZELHANDEL	133
ENERGIEOPTIMIERUNG IM EINZELHANDEL	134



BASISWISSEN ARBEITSSCHUTZ

SO SETZEN SIE DIE WICHTIGSTEN ANFORDERUNGEN IM ARBEITSSCHUTZ UM

» ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Mitarbeitende mit besonderen Aufgaben im Arbeitsschutz

» KURZBESCHREIBUNG

Sowohl die Unternehmensleitung als auch alle Führungskräfte sind gesetzlich dazu verpflichtet, für die Sicherheit und Gesundheit der eigenen Beschäftigten bei der Arbeit zu sorgen. In diesem Seminar werden die notwendigen rechtlichen Grundlagen vermittelt. Sie lernen, wie Sie die wichtigsten Anforderungen im Arbeitsschutz möglichst rechtssicher in der Praxis umsetzen können. Einen Schwerpunkt stellt dabei das Thema Unterweisung von Beschäftigten dar.

» INHALT

- Rechtsgrundlagen und Verantwortlichkeiten
- Aktive Personen im Arbeitsschutz
- Betriebliches Arbeitsschutzmanagement
- Notwendige Unterlagen, Dokumentationen und Aushänge
- Rechtssicheres Unterweisen von Beschäftigten inkl. Dokumentation
- Klärung individueller Fragen

» ZIELE

Sie erlangen Basiswissen zu den arbeitsschutzrechtlichen Grundlagen und bekommen Hilfestellungen und Anregungen dazu, wie diese im Betrieb umgesetzt werden können. Sie sollen bestmöglich unterwiesen werden und Ihre Sicherheit soll während der Arbeit verbessert werden.

» SEMINARLEITUNG

Fachkräfte für Arbeitssicherheit – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

1/2 Tag

» KOSTEN

67,00 €



TERMINE

11.03.2026 // 09-13 Uhr

Ort: online

07.10.2026 // 09-13 Uhr

Ort: online



EINBLICK

LEBENSMITTELRECHTLICHE SCHULUNG

RECHTSSICHERER UMGANG MIT LEBENSMITTELN

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute und Marktleitung

◇ KURZBESCHREIBUNG

Einzelhandeltreibende, die Lebensmittel, Tabakerzeugnisse, kosmetische Mittel und sonstige Bedarfsgegenstände in den Verkauf bringen, haben nach EU-Recht die Verantwortung für ihre Produkte und sind somit verpflichtet, dafür zu sorgen, dass ihre Produkte den rechtlichen Vorschriften entsprechen. Die gesetzgeberische Grundlage zum Umgang mit Lebensmitteln ist die Verordnung (EG) Nr. 178/2002 (EU-Basis-Verordnung). Sie bildet den Rahmen für produktübergreifende Regeln und produktspezifische Anforderungen.

◇ INHALT

- Kennenlernen der Basis-Verordnung für das europäische Lebensmittelrecht (VO 178)
- Möglichkeiten zur praktischen Umsetzung des mikrobiologischen Monitoring im Betrieb
- Rechtliche Vorgaben bei selbsthergestellten Lebensmitteln im Bereich Theke und SB
- Offene Fragenrunde zum Thema Lebensmittelrecht

◇ ZIELE

Sie lernen die wichtigsten lebensmittelrechtlichen Verordnungen für Einzelhandeltreibende und Unternehmende kennen.

◇ SEMINARLEITUNG

Zentrales Qualitätsmanagement EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1/2 Tag

◇ KOSTEN

67,00 €



TERMINE

06.05.2026 Ort: Hirschaid

17.06.2026 Ort: Chemnitz

ARBEITSRECHT UND AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

REGELN FÜR DAS MITEINANDER – NICHT NUR IM KONFLIKTFALL

» ZIELGRUPPE

Führungskräfte

» KURZBESCHREIBUNG

Sie erhalten Grundlagen des Individual-Arbeitsrechts von der Einstellung bis zur Kündigung. Das Seminar wird ergänzt durch wesentliche richtungsweisende Urteile.

» INHALT

- Rechtsquellen und Grundbegriffe des Arbeitsrechts
- Anbahnung von Arbeitsverhältnissen
- Pflichten der Arbeitgebenden und der Arbeitnehmenden
- Der Arbeitsvertrag
- Die Kündigung
- Besondere Vorschriften (Mutterschutz, Schutz schwerbehinderter und gleichgestellter Menschen, Jugendarbeitsschutz, etc.)
- Vertiefende Fragen aus dem Individual-Arbeitsrecht
- Aktuelle Rechtsprechung und Urteile mit besonderer Bedeutung für den Handel
- Mindestlohn

» ZIELE

- Sie kennen die Rechtsquellen und ausgewählte Schutzvorschriften, die Sie für Ihre tägliche Arbeit benötigen und gewinnen Sicherheit im Umgang mit diesen.
- Anhand von Rechtsfällen erarbeiten Sie vertiefende Kenntnisse des Arbeitsrechts und erlernen wesentliche Grundsätze.

» KURSDAUER

1 Tag

» SEMINARLEITUNG

Markus Biegler – Rechtsanwalt Kanzlei Biegler

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

18.05.2026 Ort: Chemnitz
05.10.2026 Ort: Hirschaid



CHANCE

BETRIEBLICHER DATENSCHUTZ IM EINZELHANDEL

SO FINDEN SIE SICH IM DATENSCHUTZ-DSCHUNGEL ZURECHT

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, interne Datenschutzkoordinatorinnen und -koordinatoren

◇ KURZBESCHREIBUNG

Auch wenn sich die erste große Aufregung nach Inkrafttreten der EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) im Jahr 2018 gelegt hat, ist das Thema Datenschutz aktueller denn je und kann nicht (mehr) ignoriert werden. Auch wenn sich prinzipiell alle Unternehmen damit auseinandersetzen müssen, gibt es noch immer viele Unklarheiten und offene Fragen. Hier setzt dieses Seminar an: Zunächst werden die Grundlagen des betrieblichen Datenschutzes verständlich aufbereitet und anschließend erhalten Sie einen Einblick in die praktische Umsetzung der Vorgaben im Einzelhandelsalltag.

◇ INHALT

- Rechtsgrundlagen und Grundsätze der Datenverarbeitung
- Verantwortlichkeiten und konkrete Anforderungen aus der EU-DSGVO
- Betroffenenrechte, Aufsichtsbehörden und Bußgelder
- Korrekte Abwicklung von Kundenbestellungen und Durchführung von Gewinnspielen
- Betrieb einer Videoüberwachungsanlage, Internetauftritte
- Umgang mit Beschäftigtendaten und Verträge mit Dienstleistungsunternehmen
- Klärung individueller Fragen

◇ ZIELE

Sie erlangen Basiswissen zu den rechtlichen Grundlagen des betrieblichen Datenschutzes und erhalten einen Einblick in den praktischen Umgang mit personenbezogenen Daten, speziell im Lebensmitteleinzelhandel. Daraus sollen sich für Sie eigene Ansatzpunkte für die konkrete Umsetzung im eigenen Markt ergeben.

◇ SEMINARLEITUNG

Datenschutzkoordinatorinnen und -koordinatoren – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1/2 Tag

◇ KOSTEN

67,00 €



TERMINE

06.05.2026 // 09-13 Uhr Ort: online

11.11.2026 // 09-13 Uhr Ort: online



IMPULS

ENERGIEOPTIMIERUNG IM EINZELHANDEL

GRUNDLAGEN ZUR ERKENNUNG VON ENERGIEEINSPARMASSNAHMEN

» ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung, stellvertretende Marktleitung

» KURZBESCHREIBUNG

Dieses Seminar richtet sich an alle, die ihr Wissen über Energieeffizienz erweitern und die Energiekosten in einem Markt reduzieren möchten. Es bietet einen umfassenden Einblick in verschiedene Aspekte der Energieeinsparung und vermittelt praktische Tipps, die Sie sofort in Ihrem eigenen Alltag umsetzen können.

» INHALT

- Grundlagen der Energieeffizienz
- Technische Entwicklung
- Identifizierung von Einsparpotenzialen
- Klärung individueller Fragen

» ZIELE

Sie erlangen Grundwissen zu den Hauptenergieverbrauchern in einem Markt und bekommen Hilfestellung und Anregung dazu, wie der Energieverbrauch reduziert werden kann.

» SEMINARLEITUNG

Michael Wetterau – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

1/2 Tag

» KOSTEN

67,00 €



TERMINE

20.10.2026 // 09-12 Uhr Ort: online



EINBLICK

➡➡ DIGITALES

CONCLUDIS - SYSTEMSCHULUNG	136
EDEKA AZUBIGUIDE - KURZ UND KNACKIG	137
EDEKA NEXT - KURZ UND KNACKIG	139





CONCLUDIS - SYSTEMSCHULUNG

» ZIELGRUPPE

Für den Recruiting-Prozess verantwortliche Personen aus dem Einzelhandel, die Concludis bereits verwenden oder zukünftig einsetzen möchten.

» KURZBESCHREIBUNG

Concludis ist das digitale Bewerbermanagementsystem der EDEKA. Mit Concludis lässt sich der gesamte Bewerbungsprozess, angefangen bei der Stellenveröffentlichung bis zur erfolgreichen Einstellung, digital durchführen. In dieser Schulung zeigen wir Ihnen alle relevanten Funktionen, die Sie für eine optimale Bedienung von Concludis kennen sollten. Bitte beachten Sie, dass bei dieser Schulung die technischen Funktionen und deren Anwendung im Vordergrund stehen.

» INHALT

- Was ist Concludis und welche Vorteile hat es?
- Blick auf die Kernfunktionen: Schreibtisch; Bewerbende & Bewerbungen (Bewerbungen manuell hochladen/weiterleiten, Anlagen sichten, bewerten, mit Bewerbenden kommunizieren, Vorstellungsgespräche vereinbaren, Zusage/Absage versenden); Stellenübersicht
- FAQ & Hilfe

» ZIELE

- Wichtige Funktionen von Concludis kennen und einsetzen
- Tipps und Empfehlungen für die Nutzung von Concludis

» SEMINARLEITUNG

Team Digitales Lernen / Concludis - Food Academy

» KURSDAUER

90 Minuten

» KOSTEN

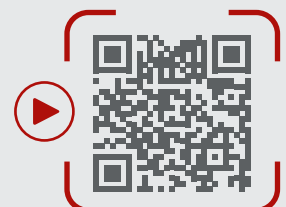
Kostenfrei



TERMINE

18.02.2026 // 10-11:30 Uhr
22.04.2026 // 10-11:30 Uhr
10.06.2026 // 10-11:30 Uhr
12.08.2026 // 10-11:30 Uhr
21.10.2026 // 10-11:30 Uhr
09.12.2026 // 10-11:30 Uhr

Ort: online
Ort: online
Ort: online
Ort: online
Ort: online
Ort: online



CHANCE

EDEKA AZUBIGUIDE - KURZ UND KNACKIG



➤ ZIELGRUPPE

Ausbilderinnen und Ausbilder sowie Ausbildungsverantwortliche aus dem Einzelhandel

➤ KURZBESCHREIBUNG

Der EDEKA AzubiGuide ist eine App, die speziell für die Ausbildung bei EDEKA entwickelt wurde. Sie dient als digitale Unterstützung während der Ausbildung und bietet zahlreiche Möglichkeiten, um Ausbildungsqualität zu sichern und zu verbessern. In dieser kurzen Schulung wollen wir gemeinsam einen Blick auf die Funktionen und Einsatzmöglichkeiten des AzubiGuides werfen und neuen Ausbilderinnen und Ausbildern sowie „alten Hasen“ Tipps und Tricks im Umgang mit dem AzubiGuide an die Hand geben.

➤ INHALT

- Der AzubiGuide in der Azubi- bzw. Ausbilderansicht
- Blick in die Kernfunktionen: Dashboard, Ausbildungsnachweise, Fragen & Aufgaben, Praxischecklisten sowie Ablauf und Termine
- Einsatz der Funktionen in der Ausbildungspraxis

➤ ZIELE

- Den Funktionsumfang des EDEKA AzubiGuides kennen
- Tipps und Empfehlungen für die Nutzung des EDEKA AzubiGuides

➤ SEMINARLEITUNG

Team Digitales Lernen / AzubiGuide - Food Academy

➤ KURSDAUER

60 Minuten

➤ KOSTEN

Kostenfrei



TERMINE

20.01.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
10.02.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
10.03.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
21.04.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
12.05.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
16.06.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
14.07.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
04.08.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
25.08.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
08.09.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
16.10.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online
17.11.2026 // 09:30-10:30 Uhr	Ort: online



IMPULS



EDEKA NEXT - KURZ UND KNACKIG



◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung sowie benannte next Beauftragte aus dem Einzelhandel

◇ KURZBESCHREIBUNG

EDEKA next ist die Lernplattform im EDEKA-Verbund. Dort stehen den Lernenden alle Pflichtkurse, ein freies Lernangebot und vieles mehr zur Verfügung und den Beauftragten sämtliche Funktionen zur Verwaltung ihrer Mitarbeitenden. Mit EDEKA next wird das Lernen auf ein neues Level gebracht – für alle Mitarbeitenden im Verbund. In dieser kurzen Schulung erhalten Sie die notwendigen Informationen, um danach als Beauftragte Ihren Mitarbeitenden den Zugang zu EDEKA next zu ermöglichen und Pflichtkurse für die Mitarbeitenden zu buchen. Ebenso lernen Sie, wie man sich danach in EDEKA next Auswertungen der Mitarbeitenden ausgeben lassen kann, in denen Sie sehen, wer die Pflichtkurse bereits abgeschlossen hat.

◇ INHALT

- Funktionen für Beauftragte in EDEKA next: Anlage und Berechtigung von Lernenden, Kursbuchung und -stornierung; Auswertungen
- Unterstützungsangebote und Hilfen
- Life-Hacks im täglichen Umgang

◇ ZIELE

- Den Funktionsumfang von EDEKA next kennen
- Tipps und Empfehlungen für die Nutzung von EDEKA next als Beauftragte

◇ SEMINARLEITUNG

Food Academy – Team Digitales Lernen / next

◇ KURSDAUER

120 Minuten

◇ KOSTEN

Kostenfrei



TERMINE

13.01.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
03.02.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
03.03.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
14.04.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
05.05.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
09.06.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
07.07.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
11.08.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
08.09.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
06.10.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
10.11.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online
01.12.2026 // 09:30-11:30 Uhr	Ort: online



MEHRWERT

KAPI

T

E

L



» **BWL //** **FÜHRUNG**

BWL

143-148

FÜHRUNG

149-159

5



➡➡ BWL

NEU	BWL FÜR EXISTENZGRÜNDERINNEN UND EXISTENZGRÜNDER	144
	PERSONALKOSTEN OPTIMIEREN	145
NEU	UNSERE KLEINE KAUFMANNSSCHULE	146
	SCHLUSS MIT INVENTURVERLUSTEN	147
NEU	EMPLOYER BRANDING - IHR MARKT - IHRE MARKE	148



BWL FÜR EXISTENZGRÜNDERINNEN UND EXISTENZGRÜNDER

NEU

» ZIELGRUPPE

Existenzgründerinnen und -gründer, Nachfolgerinnen und Nachfolger

» KURZBESCHREIBUNG

Existenzgründerinnen und -gründer haben vor der finalen Entscheidung ein Gefühl der Unsicherheit. Sie fragen sich: "Tu ich das Richtige?".

In diesen 2x2 Tagesseminaren wird anhand BWL-Grundlagen und eigenen Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungen und die Sicherheit der Unternehmensgründung gegeben. Die Betrachtung weiterer Bestandteile eines Business-Planes schärfen den Blick auf das Vorhaben.

Beim nachgelagerten EDEKA Unternehmensplanspiel wird die Geschäftsentwicklung eines typischen EDEKA-Marktes für die ersten Jahre simuliert und die typischen Zielkonflikte und Herausforderungen der ersten Jahre aufgezeigt.

» INHALT

- Aufbau eines Business-Plans
- Kapitalbeschaffung, Finanzierung und Kreditwürdigkeitsprüfung
- Liquiditätsplanung und Cash-Flow
- Rentabilitätsplanung als Controllinginstrument
- Bilanzkennzahlen und die Auswirkungen auf die eigene Finanzierungskraft
- Kennzahlen aus der Praxis
- EDEKA Unternehmensplanspiel (2 Tage)

» ZIELE

- Sie bekommen die Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre für die eigene Existenzgründung.
- Sie erhalten Sicherheit in der eigenen Unternehmensführung

» SEMINARLEITUNG

EDEKA Bildungswesen Hamburg

» KURSDAUER

4 Tage

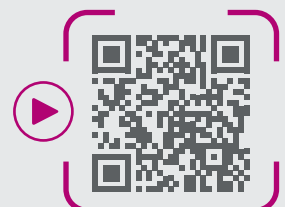
» KOSTEN

532,00 €



TERMINE

Block 1	11.02. - 12.02.2026	Ort: Hirschaid
Block 2	30.06. - 01.07.2026	Ort: Hirschaid



CHANCE

PERSONALKOSTEN OPTIMIEREN

PERSONAL BEDARFSGERECHT PLANEN UND EINSETZEN

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitungen

◇ KURZBESCHREIBUNG

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

◇ INHALT

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

◇ ZIELE

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

◇ SEMINARLEITUNG

EDEKA Bildungswesen Hamburg

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

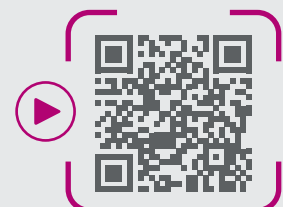
134,00 €



TERMINE

05.03.2026 Ort: Hirschaid

10.03.2026 Ort: Chemnitz



IMPULS

UNSERE KLEINE KAUFMANNSSCHULE

NEU

ERGÄNZENDE UNTERSTÜTZUNG ZUM ONBOARDING IM MARKT

» ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeitende des Marktes ohne fachliche Ausbildung oder Quereinsteigerinnen und -einsteiger

» KURZBESCHREIBUNG

Das Seminar öffnet die Türen zu den spannenden Abläufen hinter den Kulissen eines EDEKA-Marktes und macht Sie fit für den Alltag! Sie tauchen tief in die Struktur und die täglichen Prozesse ein, die jeden EDEKA-Markt einzigartig machen. Mit praxisnahen Tipps stärken Sie Ihre Servicekompetenz und lernen, wie Sie Kundinnen und Kunden mit professionellem Auftreten begeistern. Entdecken Sie, welche Verhaltensregeln im Verkauf wirklich zählen und wie Sie auf die Wünsche der Kundinnen und Kunden optimal eingehen. So sind Sie bestens gerüstet, um im Markt nicht nur mitzuhalten, sondern aktiv zu überzeugen!

» INHALT

- Die EDEKA hinter der EDEKA
Die Struktur der EDEKA NST
So ticken unsere Märkte – Einblick in die täglichen Abläufe
Sprache im Markt – Wichtige Begriffe, klar erklärt
- Was macht den Verkauf aus?
Verhaltensregeln im Markt: Was tun (und was lieber nicht)?
Service, Auftreten und freundlicher Umgang mit Kundinnen und Kunden
Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?

» ZIELE

- Verständnis für grundlegende Prozesse und Begrifflichkeiten, um direkt im Markt durchzustarten
- Die Servicekompetenz stärken und den Umgang mit Kundinnen und Kunden professionell gestalten
- Abteilungen, Sortimente und Platzierungen kennenlernen

» SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

» KURSDAUER

1/2 Tag

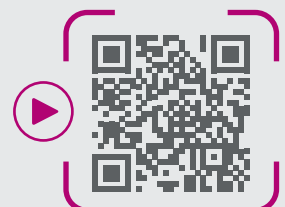
» KOSTEN

67,00 €



TERMINE

25.02.2026 // 09-13 Uhr	Ort: online
01.07.2026 // 09-13 Uhr	Ort: online
14.10.2026 // 09-13 Uhr	Ort: online



EINBLICK

SCHLUSS MIT INVENTURVERLUSTEN

VERLUSTE ABBAUEN UND DIEBSTAHL EFFEKTIV VORBEUGEN

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitung, Mitarbeitende

◇ KURZBESCHREIBUNG

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

◇ INHALT

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

◇ ZIELE

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

◇ SEMINARLEITUNG

EDEKA Bildungswesen Hamburg

◇ KURSDAUER

1 Tag

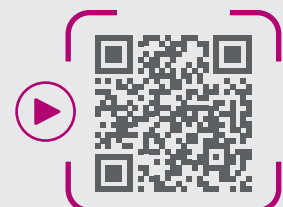
◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

13.01.2026	Ort: online
11.03.2026	Ort: Chemnitz
13.07.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

EMPLOYER BRANDING – IHR MARKT – IHRE MARKE

NEU

» ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen und Personalverantwortliche

» KURZBESCHREIBUNG

Wer als lokaler EDEKA-Markt im Wettbewerb um motivierte Mitarbeitende bestehen will, braucht eine ehrliche, sichtbare und überzeugende Arbeitgebermarke. In diesem interaktiven Tagesworkshop erarbeiten Sie fundiertes Wissen rund um modernes Employer Branding, gewinnen Einblick in die Erwartungen der jungen Generationen (Gen Z & Alpha) und entwickeln praxisnahe Maßnahmen für Ihre Positionierung als attraktiver Arbeitgebender.

» INHALT

- Grundlagen des Employer Brandings (inkl. Herzberg & Gallup)
- Erwartungen von Gen Z & Alpha verstehen
- Lokale Differenzierung: Was macht meinen Markt besonders?
- Mitarbeitende gewinnen, binden und als Markenbotschafter aktivieren
- SWOT-Analyse, Persona-Entwicklung, EVP-Canvas, Aktionsplan

» ZIELE

- Die Erfolgsfaktoren attraktiver Arbeitgebender verstehen
- Ihr Arbeitgeberversprechen klar formulieren können
- Einfache Werkzeuge für Recruiting & Mitarbeiterbindung kennen
- Konkrete Maßnahmen für den eigenen Markt entwickeln

» SEMINARLEITUNG

Hannah Schüttinger – Food Academy

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



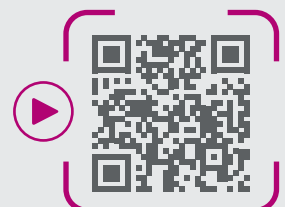
TERMINE

12.03.2026

Ort: Hirschaid

05.10.2026

Ort: Chemnitz



CHANCE

» FÜHRUNG

NEU

"STRATEGIE TRIFFT FLÄCHE" 150

NEU

BETRIEBLICHES EINGLIEDERUNGS-
MANAGEMENT (BEM) 151

FÜHREN VERSTEHEN -
GRUNDLAGEN FÜR ERFOLGREICHE FÜHRUNGSKRÄFTE 152

KOMMUNIKATIONS-KOMPASS 153

BEWERBUNGSGESPRÄCHE FÜHREN - ABER WIE? 154

SO AKTIVIEREN SIE DAS MIT-DENKEN
UND HANDELN IHRER MITARBEITENDEN 155

GESTERN TEAMMITGLIED - MORGEN FÜHRUNGSKRAFT 156

FEEDBACK ALS CHANCE:
KLAR KOMMUNIZIEREN UND GEMEINSAM WACHSEN 157

WIRKSAM FÜHREN MIT D.I.S.G.: STRATEGIEN ZUR
PERSÖNLICHKEITS- UND TEAMENTWICKLUNG 159



"STRATEGIE TRIFFT FLÄCHE"

METHODEN UND KONKRETE MASSNAHMEN FÜR DIE MARKTENTWICKLUNG

NEU

🔗 ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute in der Startphase, neue und angehende Marktleitung, Nachwuchsführungskräfte mit Entwicklungsperspektive, stellvertretende Marktleitung

🔗 KURZBESCHREIBUNG

Das Seminar richtet sich an die neue oder angehende Marktleitung, die Verantwortung übernehmen und ihren Markt gezielt weiterentwickeln möchte. Im Fokus stehen praxisnahe Analysen, konkrete Maßnahmen und Führung im Tagesgeschäft – für direkte Wirkung auf der Fläche.

🔗 INHALT

- Standortanalyse mit SWOT – fundierter Blick auf Stärken, Schwächen und Chancen
- Flächen- & Sortimentsbewertung – praxisnahe Tools zur Potenzialerkennung
- Maßnahmenplanung – realistische To-do-Listen & 90-Tage-Umsetzungsplan
- Führen auf der Fläche – Verantwortung fördern, Routinen etablieren
- Zukunft gestalten – Trends erkennen, Wandel aktiv steuern
- Transfer sichern – Reflexion, kollegialer Austausch & persönliche Umsetzung

🔗 ZIELE

- Sie erkennen Stärken, Schwächen und Entwicklungsfelder Ihres Marktes.
- Sie analysieren Sortiments- und Flächenleistung mit praxistauglichen Tools.
- Sie entwickeln realistische Maßnahmen zur Umsatz- und Ergebnisverbesserung.
- Sie stärken Ihre Rolle als Führungskraft im Tagesgeschäft.
- Sie fördern Verantwortung und Wirksamkeit im Team.
- Sie sichern nachhaltige Umsetzung durch Routinen, Planungen und individuelle Transferformate.

🔗 SEMINARLEITUNG

Uwe Seifert – Der Marktflüsterer Strategieberatung & Führung im Lebensmitteleinzelhandel

🔗 KURSDAUER

1 Tag

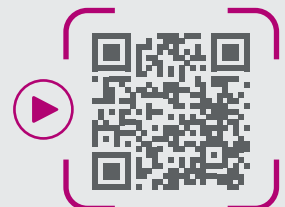
🔗 KOSTEN

134,00 €



TERMINE

05.05.2026 Ort: Chemnitz
18.05.2026 Ort: Hirschaid



EINBLICK

BETRIEBLICHES EINGLIEDERUNGS- MANAGEMENT (BEM)

NEU

IN DER PRAXIS ERFOLGREICH EINSETZEN

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, deren Beauftragte sowie personalverantwortliche Personen

◇ KURZBESCHREIBUNG

Das Betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM) ist ein zentraler Baustein des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Es trägt dazu bei, die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden zu erhalten, Fehlzeiten zu senken und Entgeltfortzahlungskosten zu reduzieren. Es stärkt zudem das Vertrauen zwischen Unternehmen und Mitarbeitenden und verbessert das Betriebsklima. Die Durchführung eines BEM ist in der Regel auch eine wichtige Voraussetzung für die gesundheitsbedingte Beendigung eines Arbeitsverhältnisses. In diesem Seminar erhalten Sie einen kompakten Überblick über Rechte und Pflichten, praktische Umsetzung im Markt und den rechtssicheren Umgang mit krankheitsbedingten Kündigungen.

◇ INHALT

- **Rechtsgrundlagen des BEM:** Pflicht zur Durchführung, Voraussetzungen, Beteiligte, Datenschutz
- **Bedeutung für Kündigungsschutz:** BEM als Voraussetzung für krankheitsbedingte Kündigungen
- **Ablauf eines BEM:** Von Einladung bis Abschluss, Gesprächsführung, Dokumentation, Maßnahmen, Folgeaktivitäten bei Ablehnung
- **Organisation:** Rechte und Pflichten von Arbeitgeber und Mitarbeitenden, Rolle von Betriebsrat, Betriebsarzt und Schwerbehindertenvertretung
- **Praxisfälle:** Vorbereitung einer Kündigung, Verringerung von Fehlzeiten, Senkung der AU-Quote

◇ ZIELE

- **Rechtliche Sicherheit:** Überblick über Grundlagen, notwendige Schritte und Dokumentation
- **Praxisnahe Umsetzung:** Handlungsempfehlungen für die Einführung und Anwendung im Markt
- **Risikominimierung:** Sicheres Vorgehen bei krankheitsbedingten Kündigungen

◇ SEMINARLEITUNG

Rene Fischer – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1 Tag

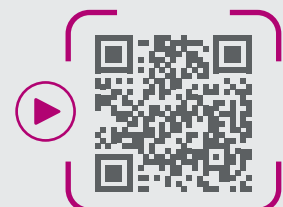
◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

03.03.2026 Ort: Chemnitz
30.09.2026 Ort: Würzburg



MEHRWERT

FÜHREN VERSTEHEN – GRUNDLAGEN FÜR ERFOLGREICHE FÜHRUNGSKRÄFTE

» ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte des Marktes, insbesondere auch Abteilungsleitende oder neue Führungskräfte

» KURZBESCHREIBUNG

Ob neu in der Führungsrolle oder schon lange dabei – jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Ihre Führungskompetenzen gezielt weiterzuentwickeln. Verstehen Sie die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden, enthüllen Sie Ihre Fähigkeiten als Führungskraft und erfahren Sie, wie Sie diese sinnvoll nutzen, um die Zufriedenheit zu steigern. Erleben Sie intensive Einblicke in die Merkmale erfolgreicher Führung: Lernen Sie die wesentlichen Führungsaufgaben kennen, bauen Sie ein wertschätzendes Umfeld auf und verstehen Sie die Bedeutung von Motivation. Nach diesem Seminar werden Sie nicht nur ein fundiertes Verständnis für nachhaltige Führung besitzen, sondern auch Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Teamführung, Zusammenarbeit und Kommunikationskultur entscheidend gestärkt haben. Legen Sie den Grundstein für erfolgreiche Führung!

» INHALT

- Mein Team und ich
Mein USP und mein Mindset
Rollenverteilung im Team
- Was bedeutet Führung?
Führungsaufgaben
Das Wertschätzungskonto
Was ist Motivation?
- Unsere Gesprächskultur
Wie sprechen wir miteinander?
Feedback in der Führung

» ZIELE

- Führungsaufgaben umfassend aufarbeiten
- Wertschätzung und bedürfnisorientierte Führung aktiv leben
- Teamführung und Zusammenarbeit fördern
- Verstärktes Bewusstsein für die Kommunikationskultur im Markt entwickeln

» SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

» KURSDAUER

1 Tag

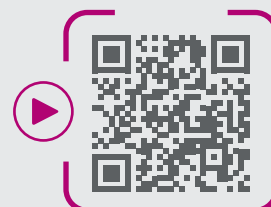
» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

15.04.2026	Ort: Würzburg
30.06.2026	Ort: Hirschaid
18.08.2026	Ort: Chemnitz



CHANCE

KOMMUNIKATIONS-KOMPASS

MEIN WEGWEISER FÜR ERFOLGREICHE PERSONALGESPRÄCHE

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung und deren Stellvertretung

◇ KURZBESCHREIBUNG

Dieses Seminar bietet Ihnen praxisnahe Strategien und wertvolle Einblicke, um Personalgespräche effektiv zu führen und Ihre Führungskompetenzen zu erweitern. Wir beginnen mit der Aufarbeitung unserer Kommunikationskultur und zeigen Ihnen, wie Sie durch eine effektive und konstruktive Gesprächsführung die Qualität Ihrer Gespräche erheblich verbessern können. Sie erfahren, wie Sie Personalgespräche systematisch vorbereiten und strukturieren können, um optimale Ergebnisse zu erzielen. Lernen Sie, wie Sie SMARTe Ziele formulieren, um klare und erreichbare Vereinbarungen zu treffen, die Ihre Mitarbeitende motivieren und den Fortschritt fördern. Reflektieren Sie Ihre Rolle als Führungskraft und entdecken Sie, wie Sie eine positive und produktive Arbeitsumgebung schaffen. Nach dem Seminar sind Sie sicher, gestärkt und bereit, Gespräche selbstbewusst zu führen.

◇ INHALT

- Unsere Kommunikationskultur
Wie sprechen wir miteinander?
Konstruktive Gesprächsführung im Markt
- Was ist ein Personalgespräch?
Vorbereitung und strukturierter Gesprächsablauf
SMARTe Zielvereinbarungen entwickeln
Stärken-Schwächen-Analyse auf Basis objektiver Kriterien
- Übertragung in die Praxis
Eigenverantwortung im Berufsalltag fördern
Realistische Gesprächssituationen im Markt

◇ ZIELE

- Einführung von Methoden und Techniken zur Durchführung strukturierter Personalgespräche
- Wertschätzende Kommunikationsstrategien entwickeln und verbessern
- Kompetenzen stärken, um klare und erreichbare Ziele festzulegen
- Die Bewertung von Leistungen anhand objektiver Kriterien erlernen

◇ SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

◇ KURSDAUER

1 Tag

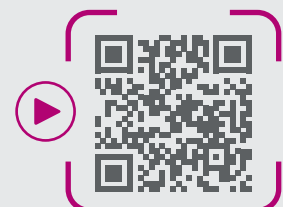
◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

10.03.2026	Ort: Würzburg
22.09.2026	Ort: Chemnitz
12.10.2026	Ort: Hirschaid



IMPULS

BEWERBUNGSGESPRÄCHE FÜHREN - ABER WIE?

WIE SIE IHRE VORSTELLUNGSGESPRÄCHE PROFESSIONELL VORBEREITEN UND ZIELGERICHTET DURCHFÜHREN

» ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Einzelhandel mit Einstellungsverantwortung

» KURZBESCHREIBUNG

Mit diesem Seminar gewinnen Sie Sicherheit in der Durchführung von Bewerbungsgesprächen und können mit dem eigenen Interviewleitfaden strukturiert Bewerbungsgespräche führen. Am Ende des Tages erhalten Sie das sichere Gefühl, wie Sie die Eignung von Bewerbenden feststellen und sowohl Kompetenzen als auch Persönlichkeiten hinterfragen und richtig einschätzen.

» INHALT

- Verschiedene Gesprächstechniken
- Erarbeitung eines modularen Gesprächsleitfadens
- Darstellung der Entwicklung von Gesellschaft und Arbeitsmarkt
- Bedeutung des Werteverständnis der Generationen für den Bewerbungsprozess
- Beeinflussung des Images von Arbeitgebenden durch richtige Vorbereitung und Rahmenbedingungen des Vorstellungsgesprächs
- Rechtliche sowie datenschutzrelevante Grundlagen und Stolpersteine im Vorstellungsgespräch
- Üben von Vorstellungsgesprächen in praxisrelevanten Situationen

» ZIELE

- Sie können einen systematischen, modular individuell anpassbaren Gesprächsleitfaden richtig nutzen
- Sie können Vorstellungsgespräche richtig vorbereiten und die richtigen Rahmenbedingungen für ein Gespräch schaffen
- Die Bedeutung eines motivierenden und wertschätzenden Gesprächsablaufs ist Ihnen bekannt
- Sie können die Antworten von Bewerbenden richtig deuten und interpretieren

» SEMINARLEITUNG

Michael Moritz – Food Academy

» KURSDAUER

1 Tag

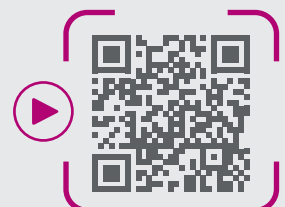
» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

10.03.2026 Ort: Hirschaid



EINBLICK

SO AKTIVIEREN SIE DAS MIT-DENKEN UND HANDELN IHRER MITARBEITENDEN

KOMMUNIKATIONS-TRAINING FÜR SELBSTSTÄNDIGE KAUFLEUTE UND FÜHRUNGSKRÄFTE

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung, stellvertretende Marktleitung

◇ KURZBESCHREIBUNG

Kundinnen und Kunden, die einen EDEKA-Markt betreten, spüren sofort, welche Stimmung dort herrscht. Mitarbeitende, die Teamgeist, Verantwortungsbereitschaft und Arbeitsfreude ausstrahlen, machen den täglichen Einkauf für die Kundinnen und Kunden zum Erlebnis. Darüber spricht man in der Nachbarschaft. Das positive Image eines Marktes bringt nicht nur mehr Umsatz, sondern steigert auch den guten Ruf als arbeitgebendes Unternehmen. Wie gelingt es, einen solchen Spirit im Markt zu schaffen? Wie schafft es eine Führungskraft, ihre Mit-Arbeitenden zu Mit-Denkenden zu machen, die nicht nur ihre Aufgaben engagiert erledigen, sondern sich darüber hinaus für das Ganze mitverantwortlich fühlen?

◇ INHALT

- Die Bedeutung von Klarheit, Vertrauen, Wertschätzung und Konsequenz
- Erfahrungsaustausch zum Führungsalltag im Handel
- Umgang mit unterschiedlichen Mentalitäten im Team
- Wie gelingt es, dass meine Ziele zu Zielen meiner Mitarbeitenden werden?
- Engagement und Kompetenz – Die Können-Wollen-Matrix
- Richtig Feedback geben – klar in der Sache, wertschätzend zur Person
- Abgewogen argumentieren und überzeugen: Das „innere Führungsteam“
- Wann ist „Klartext“ zielführend, wann sind es diplomatische Formulierungen?
- Wie spreche ich Fehlverhalten aus dem Stegreif konstruktiv an?
- Die Macht der Körpersprache – Haltung, Tonfall, Mimik, Blick und Sprechpause

◇ ZIELE

Sie lernen in dem übungsintensiven Seminar Ihr Repertoire an Gesprächstechniken zu erweitern, um Mitarbeitende zu mehr Selbstverantwortung und Teamfähigkeit zu motivieren und Verhaltensänderungen zu bewirken.

◇ SEMINARLEITUNG

Dr. Holger Eisold

◇ KURSDAUER

2 Tage

◇ KOSTEN

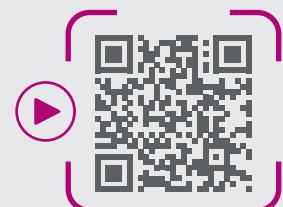
266,00 €



TERMINE

06.07. – 07.07.2026

Ort: Hirschaid



MEHRWERT

GESTERN TEAMMITGLIED - MORGEN FÜHRUNGSKRAFT

WIE DER ROLLENWECHSEL GELINGT

🔗 ZIELGRUPPE

Nachwuchs- und Führungskräfte im Einzelhandel

🔗 KURZBESCHREIBUNG

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

🔗 INHALT

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

🔗 ZIELE

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

🔗 SEMINARLEITUNG

EDEKA Bildungswesen Hamburg

🔗 KURSDAUER

2 Tage

🔗 KOSTEN

266,00 €



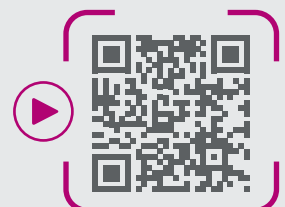
TERMINE

20.05. - 21.05.2026

Ort: Chemnitz

25.11. - 26.11.2026

Ort: Hirschaid



CHANCE

FEEDBACK ALS CHANCE: KLAR KOMMUNIZIEREN UND GEMEINSAM WACHSEN

◇ ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte des Marktes

◇ KURZBESCHREIBUNG

In diesem Seminar tauchen Sie in die spannende Welt des wirkungsvollen Feedbacks ein und entdecken, wie klare, ehrliche Kommunikation Ihr Team und Ihre Führungskompetenzen voranbringt. Sie lernen Botschaften authentisch in Ich-Form zu verpacken und offen und wertschätzend zu kommunizieren. Wir beleuchten Techniken, um Feedback klar, präzise und zielgerichtet zu geben, und entwickeln eine vertrauensvolle und regelmäßige Feedback-Praxis, die das Herzstück einer positiven Unternehmenskultur bildet. Sie entdecken die feinen Unterschiede zwischen den verschiedenen Arten und Richtungen von Feedback und lernen, wie Sie diese effektiv einsetzen können, um sich weiterzuentwickeln. Wir erarbeiten, wie Sie Feedback nicht nur reflektieren, sondern es auch kreativ und konstruktiv in konkrete Handlungen umsetzen können. Dieses Seminar macht Feedback zu einem kraftvollen Werkzeug für mehr Offenheit, Zusammenhalt und Erfolg – seien Sie bereit für den nächsten Schritt!

◇ INHALT

- Grundlegende Kommunikationsstrukturen
Feedback in Ich-Botschaften: respektvoll und wertschätzend
Mein blinder Fleck – unbewusste Verhaltensmuster erkennen
- Feedback – Struktur und Richtung
Wahrnehmung vs. Interpretation
Was folgt auf ein Feedbackgespräch?
Übungen in der Feedback-Praxis
- Feedback im Team
Das Vertrauensdreieck nutzen
Die Retrospektive praktisch umsetzen

◇ ZIELE

- Techniken für strukturiertes und effektives Feedback entwickeln
- Methoden für eine vertrauensvolle und regelmäßige Feedback-Praxis im Unternehmen etablieren
- Vertrauen und Zusammenarbeit durch Feedback fördern
- Fähigkeit stärken, um Feedback im Team umzusetzen und zu reflektieren

◇ SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

◇ KURSDAUER

1 Tag

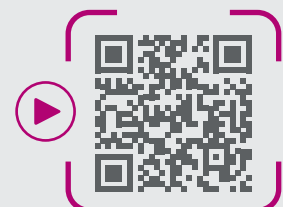
◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

11.03.2026	Ort: Würzburg
23.09.2026	Ort: Chemnitz
13.10.2026	Ort: Hirschaid



IMPULS



WIRKSAM FÜHREN MIT D.I.S.G.: STRATEGIEN ZUR PERSÖNLICHKEITS- UND TEAMENTWICKLUNG

◇ ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte des Marktes

◇ KURZBESCHREIBUNG

Entdecken Sie, was in Ihnen als Führungskraft wirklich steckt! In diesem intensiven Seminar tauchen Sie tief in Ihre eigene Persönlichkeit ein und erkennen, wie Sie Ihre Stärken gezielt und wirkungsvoll einsetzen können. Mit dem D.I.S.G.-Modell lernen Sie, Ihr Team besser zu verstehen, Rollen bewusst zu nutzen und die Zusammenarbeit gezielt zu stärken. Sie erfahren, wie Sie Motivation und Wertschätzung gezielt auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden abstimmen, um Engagement, Klarheit und Eigenverantwortung nachhaltig zu fördern. Lassen Sie sich inspirieren, Ihre Führungsrolle neu zu denken – empathisch, strategisch und wirksam.

◇ INHALT

- Meiner Persönlichkeit auf den Grund
Wer bin ich? Wie sehe ich mich?
Fremdbild vs. Selbstbild: Wie sehen mich die anderen?
- Die vier Verhaltensdimensionen
Meine Stärken und Entwicklungsfelder im Detail
Persönliche Präferenzen in Motivation und Wertschätzung
- Führungskompetenzen nach D.I.S.G.
Mein Team und ich: Zusammenarbeit fördern
Bedürfnisorientierte Führung nach D.I.S.G.

◇ ZIELE

- Eigene Fähigkeiten und Talente kennenlernen und reflektieren
- Teamarbeit und Kommunikation durch das Verständnis unterschiedlicher Persönlichkeitstypen weiterentwickeln
- Teamrollen analysieren und gezielt Stärken im Team nutzen
- Motivation und Wertschätzung gezielt auf die Bedürfnisse der verschiedenen Mitarbeitenden abstimmen

◇ SEMINARLEITUNG

Alisa Götz – Food Academy

◇ KURSDAUER

1 Tag

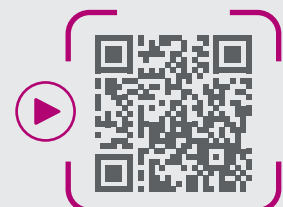
◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

24.02.2026	Ort: Hirschaid	
Follow-Up	09.03.2026 // 09-10 Uhr	Ort: online
14.07.2026	Ort: Würzburg	
Follow-Up	27.07.2026 // 09-10 Uhr	Ort: online
04.11.2026	Ort: Chemnitz	
Follow-Up	23.11.2026 // 09-10 Uhr	Ort: online



MEHRWERT

KAPI

T

E

L



» LUNAR PROZESS-SCHULUNG

LUNAR – EINSTIEGSSEMINAR FÜR NEUE MITARBEITENDE	162
LUNAR – WARENEINGANG – REKLAMATION – RETOURE	163
LUNAR – VERSTÄNDNIS FÜR ALLE WARENBEWEGUNGSPROZESSE	164
LUNAR – JAHRESINVENTUR	165
LUNAR – BERICHTSWESEN 1	166
LUNAR – BERICHTSWESEN 2	167
RELEX – AUTODISPO PFLEGE IN DER PRAXIS	168
NEU LUNAR – WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE – VERKAUF	169
NEU LUNAR – WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE – ABTEILUNGSLEITUNG	170
LUNAR – KURZ UND KNACKIG	171



LUNAR – EINSTIEGSSEMINAR FÜR NEUE MITARBEITENDE

DIE GRUNDLAGEN DER WARENWIRTSCHAFT VERSTÄNDLICH ERKLÄRT

» ZIELGRUPPE

Mitarbeitende des Marktes, die noch nicht mit der Warenwirtschaft gearbeitet haben sowie quereingestiegene Mitarbeitende

» KURZBESCHREIBUNG

Sie wissen nicht, wie und wann Sie der neuen Kollegin oder dem neuen Kollegen einen grundhaften Überblick und Einblick in die LUNAR-Warenwirtschaft geben sollen? Ihnen ist aber wichtig, dass diese die Zusammenhänge und Grundlagen in Bezug auf ihre neuen Aufgaben im Markt kennen und gleich von Anfang an erfolgreich umsetzen können? Gar kein Problem, denn in diesem Seminar werden die wichtigsten Themen, Hintergründe und Prozesse der LUNAR-Warenwirtschaft beleuchtet und die Wichtigkeit bei der täglichen Arbeit erläutert. Außerdem werden Ihren Mitarbeitenden erste Einblicke in die Oberfläche des LUNAR Marktportals und des MDE-Geräts gegeben.

» INHALT

- Grundlagen und Zusammenhänge der geschlossenen Warenwirtschaft erlernen
- Grundlagen der Stammdaten kennenlernen
- Was bedeutet artikelgenau und wie geht das? – Wissenswertes zur Bestandsführung vermittelt bekommen
- Grundlagen der Warenbewegung verstehen – Keine Bewegung ohne Buchung!

» SEMINARLEITUNG

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

11.02.2026	Ort: online
19.05.2026	Ort: Chemnitz
23.09.2026	Ort: Hirschaid
19.11.2026	Ort: online



CHANCE

LUNAR – WARENEINGANG – REKLAMATION – RETOURE

DIE GRUNDLAGE FÜR ALLE WARENBEWEGUNGEN

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen und Mitarbeitende des Marktes, die bereits praktische Erfahrungen im Umgang mit der LUNAR Warenwirtschaft und den Wareneingangsprozessen haben

◇ KURZBESCHREIBUNG

Der Grundstein für ein sauberes Arbeiten mit dem Warenwirtschaftssystem LUNAR wird durch einen prozesssicheren Umgang mit den Wareneingangsprozessen gelegt. Hier entsteht der Bestandsaufbau und es findet die Bestandsbewertung statt. Dies hat Auswirkungen auf alle zukünftigen Prozesse, wie bspw. Bestellungen und Inventurergebnisse. Neben dem Wareneingang müssen auch Reklamationen und Retouren richtig erfasst werden.

◇ INHALT

- Grundlagen (Kernprozesse, Zusammenspiel, Bestandsführung, GLD, EK/VK-Verhältnis)
- Wareneingang (Mengeneinheiten, WE-Monitor, WE-Arten, Naturalrabatt)
- Reklamation (Reklamationsgründe, Grundsätze, Reklamationsarten, Storno)
- Retoure (Großhandlung oder Strecke, Grundsätze)
Besonderheiten (angewiesene Buchung, verdichtete NVE, Kontrolle und Korrekturen, DKT)

◇ ZIELE

- Verständnis der Zusammenhänge von Bestandsführung und -bewertung vermitteln
- Kenntnisse über verschiedene Wareneingangsarten und deren Besonderheiten erlangen, ebenso hinsichtlich des Retoure-Prozesses
- Korrekte Anlage und Bearbeitung von Reklamationen durchführen
nachgelagerte Prozesse wie WE-Kontrolle oder WE-Korrekturen kennen und richtig umsetzen

◇ SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

14.01.2026	Ort: online	03.09.2026	Ort: online
12.03.2026	Ort: Würzburg	08.10.2026	Ort: Hirschaid
17.03.2026	Ort: Chemnitz	03.11.2026	Ort: Chemnitz
15.04.2026	Ort: online	25.11.2026	Ort: online
05.05.2026	Ort: Hirschaid		
07.05.2026	Ort: Dresden		
23.06.2026	Ort: online		
19.08.2026	Ort: Marktredwitz		



IMPULS

LUNAR – VERSTÄNDNIS FÜR ALLE WARENBEWEGUNGSPROZESSE

(GUTE) BESTÄNDE ALS GRUNDLAGE FÜR GUTE KENNZAHLEN

» ZIELGRUPPE

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

» KURZBESCHREIBUNG

Sind die Warenflüsse in Ihrem Markt alle transparent und nachvollziehbar? Sind sich alle Mitarbeitenden bewusst, welchen Einfluss die korrekte Buchung von Warenbewegungen auf die warenwirtschaftlichen Kernprozesse hat? Und das nicht nur Wareneingang und Warenausgang betrifft? In dieser Schulung wird Ihr Prozessverständnis für ALLE Warenbewegungsprozesse vertieft und erweitert.

» ZIELE/INHALT

- Verständnis der Bestandsführungsarten und der Bestandsbewertung vertiefen
- Kennenlernen aller Warenbewegungen wie z.B. Abschriften, Bestandskorrekturen, Präsentkörbe, Umbuchungen usw. und deren Auswirkungen sowie Besonderheiten verstehen
- Auswertungs- und Kontrollmöglichkeiten kennenlernen

» SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 €



TERMINE

21.01.2026	Ort: online
18.03.2026	Ort: Chemnitz
22.04.2026	Ort: Hirschaid
20.05.2026	Ort: Marktredwitz
25.06.2026	Ort: online
15.09.2026	Ort: online
04.11.2026	Ort: Chemnitz
12.11.2026	Ort: Würzburg



EINBLICK

LUNAR – JAHRESINVENTUR

IMMER DASSELBE ODER DOCH ETWAS VERGESSEN?

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Markt- und Abteilungsleitung, die Verantwortung für die Durchführung einer Inventur tragen

◇ KURZBESCHREIBUNG

Jedes Jahr aufs Neue steht sie bevor, die Jahresinventur. Wie war das gleich nochmal? An was muss ich alles denken? Wann sollte ich was vorbereiten? Gibt es Neuerungen, die ich beachten muss? Was muss wann und wie aufgenommen werden? All diese Punkte werden Ihnen in dieser Schulung in chronologischer Abfolge aufgezeigt sowie die Hintergründe besprochen. Dies soll Ihnen helfen, einen reibungslosen Ablauf der Jahresinventur sicherzustellen.

◇ INHALT

- Alles Wissenswerte rund um den LUNAR-Inventurprozess
- Eine Inventur richtig anlegen und bestmöglich vorbereiten
- Auf den richtigen Ablauf der Inventur und auf die Besonderheiten am Inventurtag achten, Kontrolle der Aufnahme der Inventurdaten, Identifikation eventueller Fehlerquellen und deren Vermeidung
- Freigabe der Inventur
- Eventuelle Nacharbeiten nach Abschluss der Inventur

◇ ZIELE

- Vorbereitung der Inventur planen & organisieren sowie Vorarbeiten und Inventuranlage durchführen
- Besonderheiten des Inventurtages kennen und Prozesse zum richtigen Zeitpunkt umsetzen
- Überblick über Inventuraufnahmen behalten und erfolgreiches Freigeben der Inventur sicherstellen

◇ SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1/2 Tag

◇ KOSTEN

67,00 €



TERMINE

08.01.2026	Ort: online
05.02.2026	Ort: online
02.09.2026	Ort: online
16.09.2026	Ort: Chemnitz
24.09.2026	Ort: Hirschaid
14.10.2026	Ort: online
17.11.2026	Ort: online



MEHRWERT

LUNAR - BERICHTSWESEN 1

EINSTELLEN LEICHT GEMACHT!

➤ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen oder Mitarbeitende des Marktes, die eine Abteilung verantworten bzw. Auswertungen erstellen

➤ KURZBESCHREIBUNG

Ihre Berichte sind unübersichtlich und wichtige Informationen fehlen? Sie wollen diese Kennzahlen und jene Werte hervorheben oder aus der Ansicht ausschließen für eine übersichtliche Darstellung aller Unternehmenskennzahlen? Dann nutzen Sie dieses Seminar, um Ihre Auswertungen mit all den Funktionen des Berichtswesens zu optimieren. Dazu werden Sie individuelle Möglichkeiten der Darstellungs- und Einstellungsoptionen kennenlernen, genauso wie die Hervorhebung wichtiger Kennzahlen sowie Sortierungs- und Filtermöglichkeiten optimal ausschöpfen können.

➤ INHALT

- Hintergrundwissen zur Bestandsführung und Bestandsbewertung für die optimale Beurteilung aller Kennzahlen
- Darstellungs- und Einstellungsmöglichkeiten optimal nutzen
- Erweiterte Filterungs- und Sortierungsmöglichkeiten berichtsgerecht verwenden
- Bedingte Formatierungen anwenden für Analysen „auf einen Blick“
- Erstellte Berichte drucken, vererben und exportieren

➤ SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

➤ KURSDAUER

1/2 Tag

➤ KOSTEN

67,00 €

WICHTIG!

Funktionierender LUNAR Portalzugang mit allen nötigen Berechtigungen zwingend erforderlich!

PRAXISSCHULUNG!



TERMINE

19.03.2026	Ort: Chemnitz
23.04.2026	Ort: Hirschaid
08.09.2026	Ort: Chemnitz
23.09.2026	Ort: Würzburg
11.11.2026	Ort: Hirschaid



CHANCE

LUNAR - BERICHTSWESEN 2

OPTIMALE ANALYSEN FÜR JEDE SITUATION!

◇ ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen sowie Mitarbeitende des Marktes, die eine Abteilung verantworten bzw. Auswertungen erstellen

◇ KURZBESCHREIBUNG

Sie haben sich schon oft gefragt, ob Sie besser diesen oder den anderen Bericht für Ihre Auswertung nehmen sollen? Sie wollen einen bestimmten Prozess im Markt analysieren und haben keine Idee, wie das am besten funktioniert? In diesem Seminar werden Sie alle Berichte und deren Funktionen bzw. Möglichkeiten kennenlernen, die Ihnen für Ihre tägliche Arbeit mit den Unternehmenskennzahlen nützlich sein können, um den Markt / die Abteilung gezielt zu führen oder Prozessschwächen zu erkennen. Hierfür werden Sie Kennzahlen für das tägliche, wöchentliche und monatliche Monitoring erarbeiten.

◇ INHALT

- Grundlegende Berichte kennenlernen (z. B. Umsatzbericht, Spannenanalyse, Benchmark Regional, Aktionen, Rabatte) und intuitiv bedienen
- Kennzahlen kennen und verstehen für schnelle Analysen
- Bearbeiten und Erstellen von täglichen / wöchentlichen Auswertungen
- Auffällige Kennzahlen erkennen und Maßnahmen einleiten

◇ SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung - EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 €

WICHTIG!

Funktionierender LUNAR Portalzugang mit allen nötigen Berechtigungen zwingend erforderlich!

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

PRAXISSCHULUNG!



TERMINE

14.04.2026	Ort: Chemnitz
11.06.2026	Ort: Hirschaid
21.09.2026	Ort: Chemnitz
10.11.2026	Ort: Würzburg
08.12.2026	Ort: Hirschaid



IMPULS

RELEX - AUTODISPO-PFLEGE IN DER PRAXIS

» ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Mitarbeitende

» KURZBESCHREIBUNG

Das Team der AutoDispo wird Sie durch interaktive Sessions und praktische Beispiele führen, um sicherzustellen, dass Sie das volle Potenzial der AutoDispo ausschöpfen können. Gemeinsam werden wir den optimalen Umgang mit der AutoDispo erarbeiten und mögliche Fehlerquellen analysieren. Im Laufe des Seminars werden Sie lernen, wie Sie Folge- und Ersatzartikel effizient handhaben und Mindestbestände richtig setzen.

» INHALT

- Kennenlernen / Auffrischung der automatischen Disposition, u.a. mit Prognosen, Feiertagen und Saison
- Bearbeitung im Tagesgeschäft mit Kennzahlen und Ausnahmen
- Fehlerquellen analysieren und beheben
- Strategischer Einsatz von Mindestbeständen, Gewichtungen und dem Berichtswesen
- Folge- und Ersatzartikelbearbeitung im Einzelhandel
- Zusammenspiel zwischen der AutoDispo, dem Wareneingang, Reklamationen und Beständen

» ZIELE

Unser Ziel in diesem Seminar ist es, manuelle Fehler zu minimieren, Kapitalbindung zu senken, die Wirtschaftlichkeit zu steigern und die Effizienz im Markt zu verbessern.

» SEMINARLEITUNG

Fachexpertin oder Fachexperte aus der Abteilung IT-EH Applikationen/Prozesse Team IT
Einzelhandelsdisposition / Automatische Disposition F&R EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

1 Tag

» KOSTEN

134,00 Euro



TERMINE

11.02.2026	Ort: online
17.06.2026	Ort: online
09.09.2026	Ort: online
11.11.2026	Ort: online



EINBLICK

LUNAR – WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE – VERKAUF

NEU

ALLES KLAR AN WAAGE UND MDE?

◇ ZIELGRUPPE

Mitarbeitende an der Bedientheke ohne Leitungsfunktion

◇ KURZBESCHREIBUNG

Sie sind sicher im Umgang mit Ihrem Sortiment und dessen Verkauf und möchten gern etwas mehr Einblick in die warenwirtschaftlichen Prozesse gewinnen? In diesem Seminar soll Ihnen die Möglichkeit gegeben werden, sich vollumfänglich auf das Thema LUNAR Warenwirtschaft und die Bedientheke zu konzentrieren. Es werden Ihnen auf verständliche Art und Weise die Logiken und Hintergründe von Buchungsprozessen und der Bestandsführung erläutert, sowie auf Besonderheiten einzelner Teilprozesse eingegangen.

◇ INHALT

- Grundlagen (Bestandsführung, GLD, EK/VK-Verhältnis)
- Stammdaten (Lieferantenarten, Artikelstruktur)
- Warenbewegungen (Wareneingang, Umbuchungen, Abschriften, Verkaufsvorgänge)
- Inventur (Inventuraufnahme, Inventurdifferenzen)
- Einflussfaktoren auf Kennzahlen

◇ ZIELE

- Grundlegendes Verständnis der Zusammenhänge von Bestandsführung und -bewertung erlangen (artikelgenau sowie wertmäßig)
- Einblick in Stammdaten und Artikelstrukturen erhalten
- Auswirkungen sowie Hintergründe verschiedener Warenbewegungsarten bzw. Buchungsvorgänge und deren Besonderheiten kennenlernen und verstehen
- Fehlerhafte Prozesse erkennen und lernen diese zu vermeiden

◇ SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

◇ KURSDAUER

1 Tag

◇ KOSTEN

134,00 €



TERMINE

24.03.2026	Ort: Chemnitz
21.04.2026	Ort: Hirschaid
16.07.2026	Ort: Würzburg
10.11.2026	Ort: Chemnitz
24.11.2026	Ort: Hirschaid



MEHRWERT

LUNAR – WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE – ABTEILUNGSLEITUNG

NEU

DIE WARENWIRTSCHAFT AN DER BEDIENTHEKE VERSTEHEN LERNEN

» ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Marktleitungen, Abteilungsleitungen der Bedientheken sowie alle weiteren Mitarbeitenden mit Leitungsfunktion

» KURZBESCHREIBUNG

Der Grundstein für ein sauberes Arbeiten mit der geschlossenen LUNAR Warenwirtschaft wird durch das Verständnis derselbigen gelegt. Hierzu wird Wissen über alle Prozessabläufe benötigt, von der Artikelanlage bis zur Analyse durchgeführter Inventuren. Dabei spielen alle weiteren Prozesse ebenso eine wichtige Rolle, seien es beispielsweise die Artikel- oder Konditionspflege oder die diversen Warenbewegungsbuchungen. Sie erhalten in diesem Seminar detaillierte Einblicke in die Warenwirtschaft hinter der Theke und haben somit die Möglichkeit, Ihre Wirtschaftlichkeit gezielt steigern zu können.

» INHALT

- Grundlagen (Bestandsführung, GLD, EK/VK-Verhältnis, Bewertungslogik)
- Stammdaten (Artikelanlage über LSA, Artikelpflege, Konditionspflege, PLU-Pflege)
- Warenbewegungen (Wareneingang, Umbuchungen, Abschriften, Verkaufsvorgänge usw.)
- Inventur (Vorbereitung, Inventuraufnahme, Kontrolle & Freigabe)
- Analyse & Auswertungen (Inventurdifferenzen, Benchmark-Bericht Bedientheke, Einflussfaktoren auf Kennzahlen)
- Berichtswesen (aktive Erstellung wichtiger Berichte zur Thekenauswertung)

» ZIELE

- Tiefergehendes Verständnis der Zusammenhänge von Bestandsführung und -bewertung erlangen (artikelgenau sowie wertmäßig)
- korrekte Anlage und Bearbeitung von Stammdaten durchführen können
- Auswirkungen und Hintergründe verschiedener Warenbewegungsarten bzw. Buchungsvorgänge und deren Besonderheiten verstehen
- Auswertungen und Analysen von Kennzahlen interpretieren und anwenden lernen

» SEMINARLEITUNG

Team LUNAR Prozessberatung – EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

» KURSDAUER

2 Tage

» KOSTEN

266,00 €

Für Tag 2 (Berichtswesen) ist ein funktionierender LUNAR- Portalzugang mit allen nötigen Berechtigungen zwingend erforderlich



TERMINE

03.02. - 04.02.2026	Ort: Chemnitz
03.03. - 04.03.2026	Ort: Hirschaid
09.06. - 10.06.2026	Ort: Würzburg
09.09. - 10.09.2026	Ort: Chemnitz
06.10. - 07.10.2026	Ort: Hirschaid



CHANCE

LUNAR – KURZ UND KNACKIG

Info's 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	25.02.2026	28.04.2026	17.06.2026	25.08.2026	27.10.2026
	20.01.2026	25.03.2026	27.05.2026	14.07.2026	29.09.2026
				29.09.2026	26.11.2026

◇ KURZ & KNACKIG – MONATSIDENTUR

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	11.03.2026	18.05.2026	15.07.2026
	16.04.2026	16.06.2026	18.08.2026

◇ 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	17.09.2026
----------------	------------

◇ 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	04.02.2026	02.09.2026
	10.06.2026	04.11.2026

◇ KURSDAUER

ca. 2,5 Stunden

◇ ORT

Online

◇ PREIS

29,00 €

KAPI

T E L

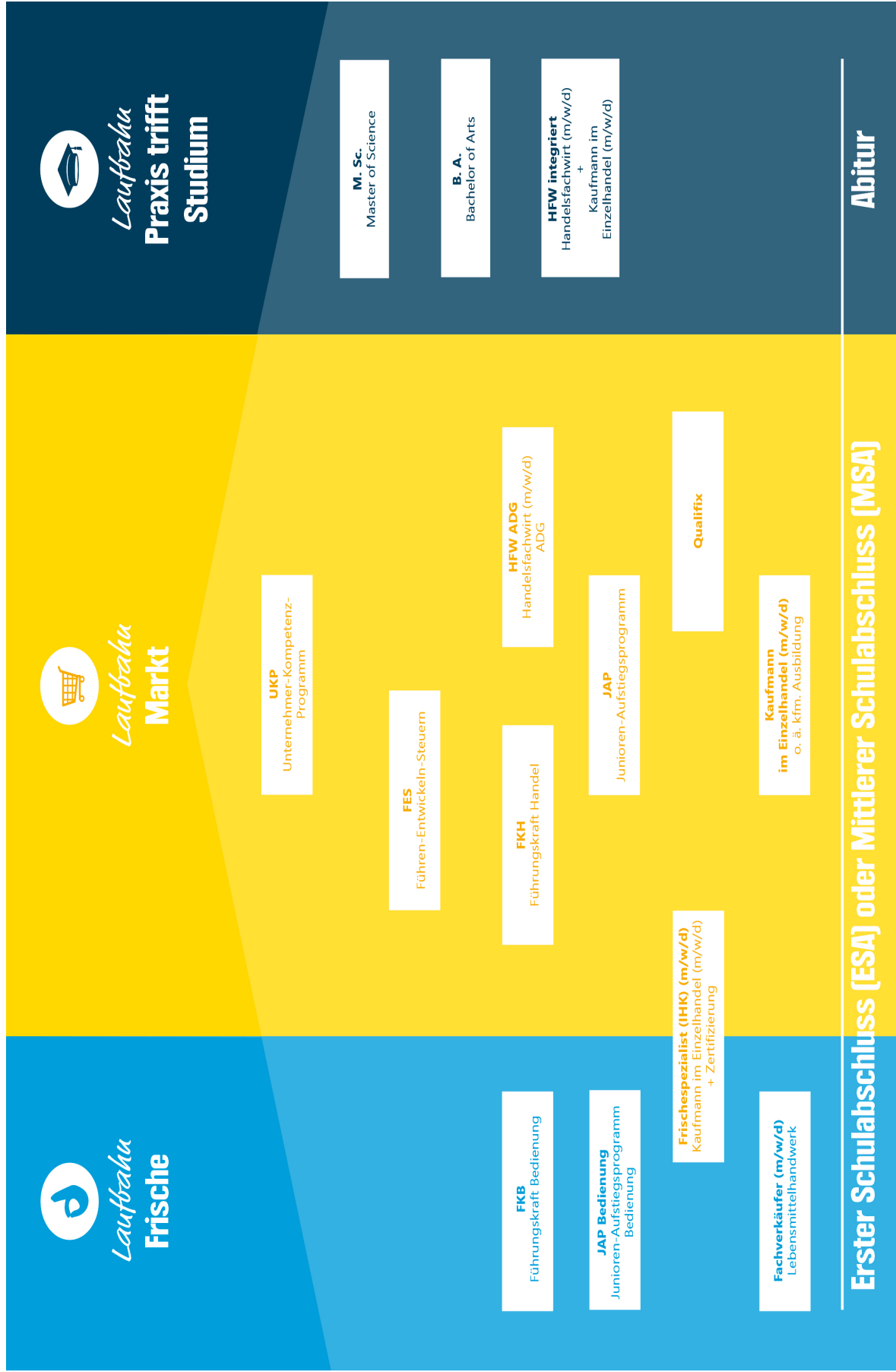


» FORTBILDUNGS- PROGRAMME UND NATIONALE HIGH- LIGHTSEMINARE

DIE NACHWUCHSPROGRAMME IM ÜBERBLICK	174
FORTBILDUNGSPROGRAMME	175-183
NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE	185-187



DIE NACHWUCHSPROGRAMME IM ÜBERBLICK



»» FORTBILDUNGS- PROGRAMME

QUALIFIX	176
JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM (JAP)	177
JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM BEDIENUNG (JAP-BEDIENUNG)	178
FÜHRUNGSKRÄFTE BEDIENUNG (FKB)	179
HANDELSFACHWIRTIN / HANDELSFACHWIRT (ADG)	180
BACHELOR OF ARTS (ADG)	181
FÜHRUNGSKRÄFTE HANDEL (FKH)	182
FÜHREN-ENTWICKELN-STEUERN (FES)	183



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.

» INHALTE

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

» ZIELE

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 sehr erfolgreichen Berufsabschluss zur Kauffrau oder zum Kaufmann im Einzelhandel. Sie erwerben in den Seminaren wesentliche Grundlagen zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung sowie Grundlagen der Personalorganisation und Personalführung. 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.

◇ INHALTE

- 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
- Fachseminar Obst & Gemüse
- Fachseminar Fleisch & Wurst
- Prüfungsvorbereitung
- Prüfungsvorbereitung: 3-tägiges Abschlusssseminar mit zwei schriftlichen, einer (elektronischen) EDV-gestützten und einer mündlichen Prüfung

◇ ZIELE

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 Nordbayern-Sachsen-Thüringen
und Onlinesequenzen

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

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.

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. Die Fortbildung ist an die spezifischen Ansprüche des Bedienbereiches angepasst und ermöglicht eine qualifizierte Weiterbildung. Schwerpunkte sind unter anderem der Aufbau von Führungskompetenzen, Kundenorientierung und Verantwortungsübernahme. 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.

» INHALTE

- 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

» ZIELE

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

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis Mitte Januar angenommen

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

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.

◇ INHALTE

- 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 Auszubildenden (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)

◇ ZIELE

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: Seminarhotel der
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
und Onlinesequenzen

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis zum 15. September angenommen

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

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, ist eine ideale Chance, nicht nur für erfolgreiche Teilnehmende des Junioren-Aufstiegsprogramms (JAP), ihre Karriere weiterzuentwickeln. 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.

» INHALT

- 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 Handlungsfeldern (über die 2 Jahre verteilt)
- Mündliche Abschlussprüfung am Ende der Fortbildung: Projektpräsentation mit eigenem unternehmensrelevanten Schwerpunkt

» ZIELE

Nachwuchskräfte sichern und starke Führungskräfte im Groß- und Einzelhandel qualifizieren

» KURSDAUER

28 Monate



TERMINE

Jeweils zum 01.10. des Jahres
Ort: Seminarhotel der
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
und Onlinesequenzen

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis zum 15. September 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.

◇ INHALT

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

◇ ZIELE

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

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis Ende Februar angenommen

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

FÜHRUNGSKRÄFTE HANDEL (FKH)

» ZIELGRUPPE

Erfolgreiche JAP-Absolventinnen und Absolventen oder Mitarbeitende mit mehrjähriger Berufserfahrung, die sich auf eine Führungsposition oder Selbstständigkeit 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. Durch das FKH wird der Schritt in die Selbstständigkeit systematisch vorbereitet. Absolvierende des Programms sind fähig, leitende Positionen und Mitarbeitendenverantwortung zu übernehmen sowie ihr unternehmerisches Denken praktisch anzuwenden.

» INHALT

- 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 (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

» ZIELE

Praktische Fortbildung auf der Normalfläche zu einer Führungsposition

» KURSDAUER

28 Monate



TERMINE

Jeweils zum 01.10. des Jahres
Ort: Seminarhotel der
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
und Onlinesequenzen

ANMELDUNG

Bewerbungen werden bis zum 15. September angenommen

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

FÜHREN-ENTWICKELN-STEUERN (FES)

DAS PROGRAMM FÜR DIE FÜHRUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTE

◇ 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.

◇ KURZBESCHREIBUNG

Im Interesse der Zukunftssicherung und Erfolgssteigerung sind gezieltes Selbstmanagement und zielorientierte Mitarbeiterführung zentrale Themen für Sie als Markt-, Haus- oder Betriebsleitung. Selbstständiges unternehmerisches Denken im Sinne des Unternehmenserfolges und der sicheren Steuerung von Betrieben im Einzelhandel wird gestärkt. Sie erweitern Ihre persönliche und fachliche Qualifikation, die für die Leitung einer Einzelhandelsfläche und der damit verbundenen Übernahme von Verantwortung notwendig ist. Reflexion, Transfer, Evaluation und kollegiale Fallberatung im Kontext der Seminarthemen sind ein bedeutender Teil der Fortbildung. Das FES knüpft an Ihre bereits gesammelten mehrjährigen Erfahrungen als Führungskraft in erster oder zweiter Ebene sowie an die bereits durchlaufenen Lerninhalte des JAP und FKH an.

◇ INHALT

FÜHREN

- Die eigene Rolle als Führungskraft reflektieren
- Führungsinstrumente ziel- und prozessorientiert anwenden
- Personal entwickeln und zielgerichtet einsetzen
- Change Management - in Veränderungsprozessen steuern und führen

ENTWICKELN

- Potenziale entdecken und Ressourcen entwickeln
- Image, Stil und Etikette souverän einsetzen

STEUERN

- Betriebswirtschaftliches Handeln und unternehmerisches Denken praxisorientiert anwenden
- Standortbezogenes Marketing und Handelskommunikation einsetzen
- Strategische Orientierung an der Kundschaft leben
- Gesetze und Verordnungen, insbesondere Arbeitsrecht, kennen

DER ABSCHLUSS

- 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

◇ ZIELE

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

◇ KURSDAUER

24 Monate



TERMINE

Jeweils zum 01.02. des Jahres
Ort: Seminarhotel der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen 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

➡➡ NATIONALE HIGHLIGHTSEMINARE

FIT & AKTIV

186

UND DANN GIBT ES AUCH NOCH MICH

187



FIT & AKTIV DAS SPORTALIVE TRAININGSCAMP

» ZIELGRUPPE

Für Unternehmerinnen/Unternehmer und Fachkräfte

» KURZBESCHREIBUNG

Das 3-tägige Fit & Aktiv Seminar ist eine Mischung aus spannenden Vorträgen und Workshops zu den Themen Fitness und Gesundheit, effektiven Workouts, Entspannungssessions und vielen hilfreichen Tipps, um deinen Alltag mit Job, Familie und Sport optimal zu meistern.

Das primäre Ziel von SPORTALIVE® ist es, Krankheiten vorzubeugen, Gesundheit zu stärken und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden zu verbessern.

» WORKSHOPS & VORTRÄGE

- 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

» 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



TERMINE

04.05. - 08.05.2026 Ort: Binz auf Rügen

INFO'S UND BUCHUNG

+ 49 40 6377 3355

seminar@edeka.de

UND DANN GIBT ES AUCH NOCH MICH!

◇ ZIELGRUPPE

Für Unternehmerinnen/Unternehmer und Fachkräfte

◇ KURZBESCHREIBUNG

Wer kraft- und lustvoll leben und arbeiten möchte, braucht u. a. Souveränität und Rollenklarheit in seinen verschiedenen Lebensbereichen. Welch´ ein großartiges Gefühl, wenn das gelingt!

Sie werfen einen Blick auf ihre Reaktions- und Verhaltensmuster im Alltag, tauschen sich aus und formulieren konkrete Umsetzungsvorhaben: "Was kann ich tun, um die Rollenvielfalt erfolgreich und zur eigenen Zufriedenheit zu leben? Wo gibt es Widerstände, wo sind meine Chancen? Auf welche positiven Erfahrungen und Stärken kann ich zurückgreifen und wo sind meine "Verbündeten"?"

Stattdessen ist häufig typisch, sich zu hetzen, alles perfekt erledigen zu wollen und es allen Recht zu machen. Das kann sehr anstrengend sein und kommt selten gut an. Und dann schleicht sich oft noch die Frage ein - und verschwindet nicht wieder: "Wo bleibe ICH dabei?"

◇ INHALT

- Ich und die Vereinbarkeit von Familie & Beruf
- Ich und meine vielfältigen (Zeit-) Anforderungen
- Meine Balance im beruflichen und privaten Alltag finden
- Typisch weibliche Delegationen umgehen
- Klug Netzwerken
- Stärken als weibliche Führungskraft herausstellen und
- zielgerichtet die persönliche Entwicklung gestalten

◇ ZIELE

- Reflexion der eigenen Rollen in den verschiedenen Rollen
- Entwicklung von konkreten Umsetzungsvorhaben
- Austausch und Entwicklung von Ideen

◇ KURSDAUER

4 Tage



TERMINE

09.02. - 12.02.2026 Ort: Sylt

INFO'S UND BUCHUNG

+ 49 40 6377 3355

seminar@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-nbst@edeka.de





HOODIE

Kuschelig, lässig &
dein idealer Begleiter

T-SHIRT

Bequem, stylisch &
perfekt für jeden Tag

BAUCHTASCHE

Praktisch, modern &
ein echter Hingucker

FOOD ACADEMY

MERCH SHOP

Zeig, dass du Teil der Community bist!

Du hast Lust, ein Stück Food Academy-Feeling mit nach Hause zu nehmen?
Dann entdecke jetzt unsere exklusiven Merch-Artikel!

Sichere dir jetzt dein Lieblingsstück direkt online im Food Academy Merch Shop!

Mach mit – trag die Food Academy mit Stolz



QR-Code scannen
und direkt losshoppen!





➤ EDEKA next



➤ Digitales Seminarportal



➤ FOOD ACADEMY

EDEKA FOOD ACADEMY

EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen
Dienstleistungsgesellschaft mbH
97227 Rottendorf
E-Mail: foodacademy-nst@edeka.de
www.edeka-foodacademy.de

