



Ihr Seminarkatalog

Version 9

inkl. Online-Kursprogramm

EDEKA ZENTRALE Handels Stiftung · Training & Entwicklung · New-York-Ring 6 · 22297 Hamburg
Infos und Buchung: Telefon: +49 40 6377 3355 · E-Mail: seminare@edeka.de
Oder online unter: www.seminare.edeka

EDEKA Training & Entwicklung
ein Anbieter des 



EDEKA Training & Entwicklung

Wachsen Sie mit uns.

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

Dafür haben wir für Sie dieses Seminarprogramm zusammengestellt.

In den fünf Bereichen

- **Eigen- und Mitarbeitendenkompetenzen**
- **Marktpraxis & -steuerung**
- **Fachlaufbahnen & Zertifizierungen**
- **Beratung & Coaching**
- **Online-Kursprogramm**

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

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

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

Wir freuen uns auf Ihre Anfragen und Beratungswünsche.

Jens Kettler
Geschäftsbereichsleiter
EDEKA Bildungswesen

Regina Neumann
Abteilungsleiterin
Training & Entwicklung



EDEKA Training & Entwicklung

Wer sind wir?

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

Was macht uns aus und besonders?

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

Was bieten wir?

Bei uns erleben Sie keine Seminare nach „Lehrbuch“. Wir gehen in unseren Seminaren praxisnah auf Ihre Bedürfnisse ein, um Ihren langfristigen Erfolg zu unterstützen.

Wir entwickeln für und mit Ihnen Lösungen, um die Führungskräfte und Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen stark für die Zukunft aufzustellen.

EDEKA Training & Entwicklung

Wo brauchen Sie unsere Unterstützung?



Eigen- und Mitarbeitendenkompetenzen

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



Marktpraxis und -steuerung

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



Fachlaufbahnen und Zertifizierungen

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



Beratung und Coaching

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



Online-Kursprogramm

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



EDEKA Training & Entwicklung

Organisatorisches

Stornierungsbedingungen:

Im Falle eines Rücktritts können wir eine pauschalierte Entschädigung verlangen, die sich wie folgt berechnet:

Seminargebühren: bis 4 Wochen vor Veranstaltung: kostenfrei; 4-1 Wochen vor Veranstaltung: 50%; weniger als 1 Woche vor Veranstaltung: 100%

Hotelkosten*: bis 6 Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei; 4-1 Wochen vor der Veranstaltung 75%; weniger als 1 Woche vor der Veranstaltung: 100%

Der Rücktritt muss schriftlich erfolgen. Maßgeblich ist das Eingangsdatum der Rücktrittserklärung.

Ihnen steht der Nachweis frei, dass infolge des Rücktritts kein oder ein wesentlich niedriger Schaden entstanden ist, sodass sich die Pauschale entsprechend ermäßigt.

*Übernachtungen, Tagungspauschalen, Verpflegung, ggf. weitere anfallende Kosten z. B. für Exkursionen

EDEKA Training & Entwicklung

Inhouse Seminare

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

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



Stellen Sie Ihre ganz persönlichen Themen zusammen!

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



Eigen- und Mitarbeitenden-kompetenzen

Telefonieren will gelernt sein

Im Gespräch punkten

Seminar 101

Ausbildung der Ausbilder:innen

Qualifiziert ausbilden und die Zukunft sichern

Seminar 102

Persönlichkeitsprofil (persolog®)

Eigene Stärken erkennen und effizient einsetzen

Seminar 103

Stressbewältigung im Job

Ausgeglichen und leistungsfähig durch den Arbeitsalltag

Seminar 104

Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser

Mehr Motivation durch gute Organisation

Seminar 105

Personalgespräche

Fluch oder Nutzen?

Seminar 106

Besprechungen wirkungsvoll moderieren

Anschaulich visualisieren und erfolgreich durchführen

Seminar 107

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

So führen Sie motiviert

Seminar 108

Teamentwicklung

Potenziale nutzen – Leistung steigern

Seminar 109

Gehen Sie in Führung (persolog®)

Persönlichkeitsentwicklung in der Führungsrolle

Seminar 110

Regeln für das Miteinander

Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung

Seminar 111



Eigen- und Mitarbeitenden-kompetenzen

Kommunikation in schwierigen Situationen

Wecken Sie Ihr Interesse – auch für unangenehme Gespräche

Seminar 112

Gestern Teammitglied – Morgen Führungskraft

Wie der Rollenwechsel gelingt

Seminar 114

Zurück in die Kraft

Stressabbau für Führungskräfte

Seminar 115

Kleine Projekte im Markt praxisnah umsetzen

Wirksam und patent ans Ziel

Seminar 116

Gestärkt und souverän den Berufsalltag meistern

Mit Resilienz die innere Stärke finden und ausbauen

Seminar 117

Achtsamkeit im Beruf

Entspannte Wege im Alltag finden

Seminar 118

Voller Energie in die zweite Lebenshälfte

Durchstarten ab 40

Seminar 119

Coachingorientierte Führung

Füllen Sie Ihren Werkzeugkoffer als Führungskraft

Seminar 120

Lösen Sie Ihre Konflikte!

Konflikte erkennen und aus der Welt schaffen

Seminar 121

Einstellungs- und Bewerbungsgespräche führen

Bewerber:innen für das Unternehmen gewinnen

Seminar 127

Gewinnbringender Auftritt

Für Auszubildende

Seminar 129



Eigen- und Mitarbeitendenkompetenzen

Präsentationstechniken und Vorträge halten

Für Auszubildende

Seminar 130

Feedbackgespräche führen

Nachwuchskräfte binden und entwickeln

Seminar 131

NEU! Generationen-Mix am Arbeitsplatz

Generationen ins Gespräch bringen

Seminar 137

NEU! Emotionale Führung

Führen mit Gefühl und Verstand

Seminar 139

NEU! Mit Herz und Haltung

Mentale Belastung erkennen, Grenzen wahren, Wege zeigen

Seminar 140

NEU! Erfolg durch Teamfähigkeit

– oder der positiv erlebte Teamgeist

Seminar 142

NEU! Microsoft365 effizient nutzen

Outlook, Teams und OneNote im Fokus

Seminar 143

NEU! Storytelling

Mit Sprache und Auftritt Menschen begeistern

Seminar 145

Telefonieren will gelernt sein

Im Gespräch punkten



Mitarbeitende mit
häufigem
Telefonkontakt

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 12

Inhalte:

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

Ausbildung der Ausbilder:innen

Qualifiziert ausbilden und die Zukunft sichern

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

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

Inhalte:

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



Mitarbeitende und Führungskräfte mit Ausbildungsverantwortung



10 Tage



Maximal 20

Persönlichkeitsprofil (persolog®)

Eigene Stärken erkennen und effizient einsetzen

Seminar 103



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Stressbewältigung im Job

Ausgeglichen und leistungsfähig durch den Arbeitsalltag



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser

Mehr Motivation durch gute Organisation



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende

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.



1 Tag

Ziele:

- Den eigenen Arbeitsstil analysieren und verbessern.
- Methoden und Strategien der Selbstorganisation kennen.
- Lernen, konsequent Prioritäten zu setzen.
- Störfaktoren begreifen und lernen sich gegen diese zu behaupten.
- Den aktiven Umgang mit der zur Verfügung stehenden Zeit optimieren.



Maximal 16

Inhalte:

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

Personalgespräche

Fluch oder Nutzen?



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

- Die allgemeinen Grundsätze der Gesprächsführung kennenlernen.
- Die Unterschiede der verschiedenen Gesprächsarten erkennen.
- Personalgespräche systematisch vorbereiten und motivierend durchführen.
- Sicherheit in der Gesprächsführung erlangen.
- Die Bedeutung von Personalgesprächen als Führungsinstrument verstehen.



Maximal 16

Inhalte:

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

Besprechungen wirkungsvoll moderieren

Anschaulich visualisieren und erfolgreich durchführen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

- Durch Einsatz von Moderationsmethoden mehr Ergebnisse in kurzer Zeit erlangen.
- Verschiedene Visualisierungstechniken kennen und anwenden.
- Besprechungen zielgerichtet vorbereiten und strukturieren.
- Das Interesse an guten Besprechungen wecken.
- Die Wirksamkeit von effektiven Besprechungen als hilfreiches Führungsinstrument begreifen.



Maximal 16

Inhalte:

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

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

So führen Sie motiviert

Seminar 108



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Die eigene Rolle als Führungskraft gestalten.
- Führungsinstrumente kennen und zielgerichtet einsetzen.
- Motivatoren der Mitarbeitenden erkennen und im Sinne des Unternehmens nutzen.
- Das eigene Führungsverhalten reflektieren und weiterentwickeln können.

Inhalte:

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



2 Tage



Maximal 16

Teamentwicklung

Potenziale nutzen – Leistung steigern



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Gehen Sie in Führung (persolog®)

PersönlichkeitSENTWICKLUNG in der Führungsrolle



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Regeln für das Miteinander

Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

- Grundbegriffe sowie vertiefende Kenntnisse des Arbeitsrechts erarbeiten.
- Rechtsquellen und ausgewählte Schutzvorschriften kennen und nutzen; Sicherheit im Umgang mit diesen gewinnen.
- Wesentliche Grundsätze anhand von Rechtsfällen erlernen.



Maximal 16

Inhalte:

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

Kommunikation in schwierigen Situationen

Wecken Sie Ihr Interesse – auch für unangenehme Gespräche

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Instrumente und Werkzeuge zur effektiven Führung von unangenehmen Gesprächen kennen lernen.
- Beziehungsaufbau und –pflege als Erfolgsfaktor in schwierigen Gesprächssituationen erkennen und einsetzen können.
- Sympathisch und souverän in herausfordernden Situationen auftreten.

Inhalte:

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



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Gestern Teammitglied - Morgen Führungskraft

Wie der Rollenwechsel gelingt



Nachwuchs-
führungskräfte und
Führungskräfte

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.



2 Tage

Ziele:

- Bewusstsein für die Gestaltung des Rollenwechsels schaffen.
- Anforderungen an die neue Rolle kennen und erfüllen.
- Wesentliche Aspekte der Führungshaltung erfahren und in der eigenen Führungspraxis anwenden.
- Führungsinstrumente kennen und in der neuen Rolle einsetzen.



Maximal 16

Inhalte:

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

Zurück in die Kraft

Stressabbau für Führungskräfte



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

- Die eigenen Stressoren erkennen.
- Das persönliche Stressverhalten analysieren können, um Gegenmaßnahmen effizient einsetzen zu können.
- Das optimale Zusammenspiel von An- und Entspannung kennenlernen.
- Ein individuelles Anti-Stress-Programm selbstständig entwickeln können.



Maximal 16

Inhalte:

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

Kleine Projekte im Markt praxisnah umsetzen

Wirksam und patent ans Ziel



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

- Mithilfe anschaulicher und einfacher Methoden neue Wege in der Projektplanung ausprobieren.
- Kompetenzen erlangen, um aus neuen Ideen Projekte zu entwickeln und individuelle Lösungen zu finden.
- Werkzeuge kennen, um sich selbst und das Team effizienter zu organisieren.
- Potenzziale des Teams erkennen und verstärken.
- Die eigene sowie die Teamverantwortung bewusst wahrnehmen und ausweiten.



Maximal 12

Inhalte:

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

Gestärkt und souverän den Berufsalltag meistern

Mit Resilienz die innere Stärke finden und ausbauen

Seminar 117



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

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



Maximal 12

Inhalte:

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

Achtsamkeit im Beruf

Entspannte Wege im Alltag finden



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

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



Maximal 12

Inhalte:

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

Voller Energie in die zweite Lebenshälfte

Durchstarten ab 40



Mitarbeitende und Führungskräfte ab 40 Jahren

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Das eigene Lebenskonzept annehmen.
- Das eigene Rollen- und Werteverständnis bewusst wahrnehmen.
- Entscheidungskompetenz erhöhen.
- Die eigene Perspektive erweitern – Tradition und Innovation miteinander verbinden.
- Lernen loszulassen, um durch die Übergabe von Verantwortung sich selbst zu entlasten.
- Impulse für einen achtsamen Umgang mit den eigenen Ressourcen mitnehmen.

Inhalte:

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



2 Tage



Maximal 12

Coachingorientierte Führung

Füllen Sie Ihren
Werkzeugkoffer als
Führungskraft

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

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

Inhalte:

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



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen



2 Tage



Maximal 16

Lösen Sie Ihre Konflikte!

Konflikte erkennen und aus der Welt schaffen



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Einstellungs- und Bewerbungsgespräche führen

Bewerbende für das Unternehmen gewinnen

Kurzbeschreibung:

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

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

Ziele:

- Den eigenen Gesprächsleitfaden für Vorstellungsgespräche entwickeln.
- Transparenz der Erwartungen im Bewerbungsgespräch schaffen.
- Durch Reflexion des eigenen Auftritts individuelle Entwicklungsziele erkennen.
- Erprobte Fragestellungen und Interviewmethoden für den persönlichen Fragenkatalog im Bewerbungsgespräch nutzen.

Inhalte:

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



Führungskräfte,
Personal-
verantwortliche



1 Tag



Maximal 14

Gewinnbringender Auftritt

Für Auszubildende



Auszubildende der
Großhandlungen

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Präsentationstechniken und Vorträge halten

Für Auszubildende

Seminar 130



Auszubildende der
Großhandlungen

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

- Mehr Sicherheit und Selbstvertrauen beim Präsentieren vor Gruppen entwickeln.
- Praxisrelevante Präsentationstechniken für eine überzeugende Performance kennen.
- Kommunikative Fähigkeiten entdecken, um anderen die eigene Botschaft klar und wirkungsvoll zu vermitteln.



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

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

Feedbackgespräche führen

Nachwuchskräfte binden und entwickeln



Ausbildungsverantwortliche,
Mitarbeitende,
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Generationen-Mix am Arbeitsplatz

Generationen ins Gespräch bringen



Seminar 137



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Fünf Generationen treffen heute in der Arbeitswelt aufeinander – mit unterschiedlichen Werten, Erwartungen und Kommunikationsstilen. Dieses Seminar bietet Raum für Austausch, Perspektivwechsel und Reflexion. Ziel ist es, gegenseitiges Verständnis zu fördern, Vorurteile abzubauen und Wege für eine konstruktive, generationenübergreifende Zusammenarbeit zu entwickeln.



1 Tag

Ziele:

- Verständnis für die Prägungen und Werte verschiedener Generationen entwickeln.
- Unterschiede in Arbeits- und Kommunikationsstilen erkennen und reflektieren.
- Konfliktpotenziale im Generationenmix identifizieren und konstruktiv bearbeiten.
- Synergien zwischen den Generationen entdecken und nutzen.
- Den eigenen Beitrag zu einer generationenübergreifenden Zusammenarbeit reflektieren.



Maximal 16

Inhalte:

- Generationen im Überblick: Babyboomer bis Gen Z und Gen Alpha
- Werte, Erwartungen und Arbeitsstile im Vergleich
- Typische Konfliktfelder und Missverständnisse
- Perspektivwechsel und gegenseitige Wertschätzung
- Strategien für gelingende Zusammenarbeit im Generationenmix

Emotionale Führung

Führen mit Gefühl und Verstand



Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Fachwissen und rationale Intelligenz reichen schon lange nicht mehr aus, um kompetent zu führen. Es gibt unzählige verschiedene Führungsansätze und –stile, doch einer der effektivsten ist die emotionale Führung. Das Geheimnis und gleichzeitig der Schlüssel zum Erfolg ist die emotionale Intelligenz. Führen mit Gefühl und Verstand ist erlernbar. In diesem Seminar geht es um eine gesunde Balance zwischen der rationalen Intelligenz und der emotionalen Intelligenz und deren bahnbrechenden Auswirkung auf Ihren Erfolg als Führungskraft. Schaffen Sie hierfür die Basis, indem Sie konsequente Selbstwahrnehmung und –regulierung trainieren sowie Ihre Empathie und sozialen Fähigkeiten stärken.

Ziele:

- Gefühle besser erkennen und in herausfordernden Situationen steuern können.
- Bedürfnisse und Emotionen anderer verstehen und deuten, um Beziehungen aktiv zu gestalten.
- Gespräche empathisch, klar und erfolgreich führen.
- Die eigenen Stress- und Emotionsverstärker kennen.

2,5 Tage, umfasst
Präsenztermin und
Follow-Up (Online)

Maximal 16

Inhalte:

- Die 4 Grundbereiche der emotionalen Intelligenz im Modell von Daniel Goleman
- Der unbewusste Einfluss von Emotionen auf unser Verhalten am Arbeitsplatz
- Selbstwahrnehmung und Selbstregulierung.
- Wirksame Kommunikation und Feedbacktechniken
- Bedürfnisse der Mitarbeitenden
- Situatives mitarbeiter spezifisches Führen
- Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Praxis



Mit Herz und Haltung

Mentale Belastung erkennen, Grenzen wahren, Wege zeigen

Kurzbeschreibung:

Hohe Kundenfrequenz, Zeitdruck und Konflikte prägen den Alltag im Lebensmittelhandel – darüber hinaus erfahren Kolleg:innen und Mitarbeitende manchmal weitere persönliche, seelische Strapazen. In diesem Seminar lernen Sie, mentale Belastung bei anderen (und sich selbst) frühzeitig zu erkennen, achtsam anzusprechen und unterstützend zu reagieren, auch ohne selbst therapeutisch eingreifen zu dürfen. Im Fokus stehen eine wertschätzende Kommunikation, klares Handeln im Rahmen der eigenen Rolle sowie der achtsame Umgang mit den eigenen Grenzen.

Ziele:

- Mehr Sicherheit im Umgang mit mental belasteten Kolleg:innen oder Mitarbeitenden erlangen.
- Eine individuelle Klarheit, Mitgefühl und eine professionelle Haltung in der Rolle als Vertrauensperson entwickeln.
- Neue Erkenntnisse zur Durchführung wertschätzender Gespräche auf Augenhöhe sammeln.
- In der Lage sein, Kolleg:innen und Mitarbeitenden professionelle Unterstützung anzubieten.

Inhalte:

- Reflexion und Abgrenzung der Rolle als Vertrauensperson
- Warnzeichen seelischer Belastung am Arbeitsplatz
- Professionelle Gesprächsführung inklusive praktischer Übungen
- Unterstützungsmöglichkeiten und externe Hilfe für Betroffene
- Umgang mit eigener Belastung und die persönliche Fürsorge
- Bearbeitung eigener Praxis-Beispiele



Personen, die in
ihrem Arbeits-
umfeld Vertrauens-
personen sind oder
sein möchten



2 Tage, umfasst
Präsenztermin und
Follow-Up (Online)



Maximal 12

Erfolg durch Teamfähigkeit

– oder der positiv erlebte Teamgeist



Führungskräfte



2 Tage



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

In einem Team mit positivem Teamgeist werden die Unterschiedlichkeiten der Teammitglieder akzeptiert und alle bringen ihre Stärken mit ein. Schwächen von Einzelpersonen können so ausgeglichen werden. Damit ist das Team mehr als die Summe jeder einzelnen Leistung, denn die Teammitglieder können voneinander lernen. So lassen sich erfolgreiche Strategien multiplizieren. Durch diese Arbeitsteilung machen sich die Teammitglieder voneinander abhängig und können gemeinsam ihr Ziel erreichen. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass alle im Team sich auf die anderen verlassen können und gegenseitiges Vertrauen herrscht.

Ziele:

- Die Erfolgsfaktoren für selbstorganisierte und eigenverantwortliche Zusammenarbeit im Team kennenlernen.
- Unterschiedliche Arten von Gruppendynamiken und Rollen in Teams kennen und um deren Bedeutung für den Erfolg wissen.
- Verschiedene Werkzeuge zur Verbesserung von Zusammenarbeit und Produktivität anwenden können.

Inhalte:

- Faktoren für erfolgreiche Teamarbeit
- Gruppendynamik und ihre Auswirkungen
- Rollen im Team
- Widerstandskraft des Teams entwickeln
- Konflikte und Kritisches im Team klar ansprechen
- Feedback
- Kollegiales Voneinander-Lernen

Microsoft365 effizient nutzen

Outlook, Teams und OneNote im Fokus



Seminar 143



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Dieses Seminar konzentriert sich auf die Programme Outlook, Teams und OneNote. Die Teilnehmenden lernen, E-Mails und Kalender in Outlook zu verwalten, Teams für eine effektive Teamkommunikation und –zusammenarbeit zu nutzen, sowie Notizen in OneNote zu organisieren. Das Seminar kombiniert theoretische Inhalte mit praktischen Übungen, um die Produktivität und Zusammenarbeit im Team zu verbessern.

Ziele:

- Einen Überblick über die wichtigsten Funktionen von Outlook, Teams und OneNote erhalten.
- Werkzeuge aus dem M365-Komplex kennenlernen, um Arbeitsabläufe optimieren zu können.
- Möglichkeiten von M365 zur Verbesserung der Zusammenarbeit im Team erfahren.

Inhalte:

Outlook

- Grundlagen und erweiterte Funktionen
- E-Mail-Management und –Organisation
- Kalenderfunktionen und Terminplanung
- Aufgaben und Notizen effizient nutzen

Teams

- Einführung in die Benutzeroberfläche
- Kommunikation und Zusammenarbeit im Team

OneNote

- Grundlagen und erweiterte Funktionen
- Notizen erstellen und organisieren
- Zusammenarbeit und Freigabe von Notizbüchern
- Integration mit Outlook und Teams



2 Tage



Maximal 16

Storytelling

Mit Sprache und Auftritt Menschen begeistern



Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Storytelling ist eine Technik, um Menschen zu erreichen und zu bewegen. Storytelling ist schon immer ein Erfolgsfaktor. Es geht nicht nur darum, Geschichten zu erzählen – es geht darum, Geschichten so zu erzählen, dass sie Veränderungen bewirken, Menschen begeistern und Teams voranbringen. Storytelling ist daher ein Schlüsselinstrument für jede Führungskraft.

Ziele:

- Sie lernen, wie Sie besser, verständlicher und überzeugender kommunizieren, ohne autoritär zu sein.
- Sie können Ihre Körpersprache und Stimme bestmöglich und bewusst einsetzen.
- Sie können durch Haltung und Inhalt überzeugen und Menschen begeistern.

Inhalte:

Wirksamkeit

- Wie Ihr Körper „redet“
- Mimik verstehen
- Haltung im Stehen und Sitzen
- Körperspannung und Präsenz erhöhen

Rhetorik und Sprache

- Grundlagen der Rhetorik
- Aufbau einer Rede / Ansprache
- Atmung und Pausen aktiv einsetzen
- Ein- und Ausstiege

Praxis

- Ihre Rede – Ihr Auftritt



2 Tage



Maximal 12



Exotische Früchte

Richtig in Szene setzen

Seminar 201

Flower Power

Pflanzen richtig präsentieren und verkaufen

Seminar 202

Obst und Gemüse Systemschulung

Gewinne einen erfolgversprechenden Überblick

Seminar 203

Qualitätssicherung vor Ort

Vorgaben umsetzen – Verbraucherschutz sichern

Seminar 205

Kund:innenorientierung wirkungsvoll umsetzen

Wettbewerbsvorteile sichern

Seminar 206

Personalkosten optimieren

Personal bedarfsgerecht planen und einsetzen

Seminar 207

Effektive Personalbedarfs- und Einsatzplanung

Eine hohe Anforderung an die Führungskraft

Seminar 209

Schluss mit Inventurverlusten

Verluste abbauen und Diebstahl effektiv vorbeugen

Seminar 210

Brennpunkt Kasse

Diebstahl erkennen und vorbeugen

Seminar 211

BWL - Bitte was Leichtes!

Betriebswirtschaft im EDEKA Alltag

Seminar 212

Da steckt noch mehr drin!

Marktpotenziale erkennen und nutzen

Seminar 213



Marktpraxis und -steuerung

Konsequent steuern

Betriebswirtschaftliche Erfolgskontrolle

Seminar 214

Betriebswirtschaft interaktiv

Das EDEKA Planspiel Einzelhandel

Seminar 216

Vom Einkauf zum Gewinn

Kalkulieren – reagieren – gewinnen

Seminar 218

Reklamations- und Beschwerdemanagement

Wer reklamiert, will weiter bei Ihnen einkaufen!

Seminar 219

Aktiv verkaufen

Verkaufen heißt Kundschaft begeistern

Seminar 220

NEU!

BWL für Marktleitungen

Der richtige Blick auf Ihre Kennzahlen

Seminar 223

BWL für Jungunternehmer:innen

Mit dem Unternehmen auf Kurs bleiben!

Seminar 224

NEU!

Ich & der Kunde – eine Erfolgsgeschichte

Kundenorientierung in jeder Situation neu erlebt

Seminar 227

Exotische Früchte

Richtig in Szene setzen



Mitarbeitende und
Führungskräfte der
Abteilung Obst &
Gemüse

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Flower Power

Pflanzen richtig präsentieren und verkaufen



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.



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Obst & Gemüse Systemschulung

Gewinne einen erfolg-versprechenden Überblick

Seminar 203



Mitarbeitende und
Führungskräfte der
Abteilung Obst &
Gemüse

Kurzbeschreibung:

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



2 x 2 Tage

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Qualitätssicherung vor Ort

Vorgaben umsetzen – Verbraucherschutz sichern



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Kund:innenorientierung wirkungsvoll umsetzen

Wettbewerbsvorteile sichern

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

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

Inhalte:

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



Personalkosten optimieren

Personal bedarfsgerecht planen und einsetzen



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.



1 Tag

Ziele:

- Mit Hilfe einer Fallstudie den Personalbedarf des eigenen Marktes berechnen können.
- Personalstruktur und deren Kosten ableiten.
- Anhand des zu erstellenden Einsatzplanes einer Abteilung eventuelle Lücken im Aufbau und in der Steuerung des Personaleinsatzes erkennen.
- Arbeitszeitmodelle aus und für die Praxis kennen.



Maximal 16

Inhalte:

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

Effektive Personalbedarfs- und Einsatzplanung

Eine hohe Anforderung an die Führungskraft

LUNAR
Wissen und Austausch integriert



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

- Reserven im Personalbereich finden, die sowohl in der Führung als auch in der Organisation liegen.
- Relevante Arbeitsrechtsliche Grundlagen kennen.
- Personalbedarfsplanungen praxisnah aufstellen.



Maximal 16

Inhalte:

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

Schluss mit Inventurverlusten

Verluste abbauen und Diebstahl effektiv vorbeugen

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

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

Inhalte:

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



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen,
Mitarbeitende



1 Tag



Maximal 16

Brennpunkt Kasse

Diebstahl erkennen und vorbeugen



Führungskräfte,
Kassen-
verantwortliche,
Mitarbeitende an der
Kasse

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

BWL – Bitte was Leichtes

Betriebswirtschaft im EDEKA Alltag



Mitarbeitende,
Nachwuchs-
führungskräfte,
Quereinsteigende

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Da steckt noch mehr drin!

Marktpotenziale erkennen und nutzen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

- Stärken Ihres Marktes kennen und nutzen.
- Maßnahmen zur Beseitigung von Schwachstellen erarbeiten.
- Ihre Kundschaft besser einschätzen können.
- Hilfreiche Tools zur Optimierung vor Ort kennenlernen.
- Ein mögliches, weiteres Ziel: Unausgeschöpfte Potenziale des eigenen Marktes entdecken.



Maximal 16

Inhalte:

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

Konsequent steuern

Betriebswirtschaftliche Erfolgskontrolle



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Bezirksleitungen

Kurzbeschreibung:

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



2 Tage

Ziele:

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



Maximal 16

Inhalte:

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

Betriebswirtschaft interaktiv

Das EDEKA Planspiel für den Einzelhandel

Seminar 216

LUNAR
Wissen und Austausch integriert



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Die Zusammenhänge von operativem Geschäft und Finanzen begreifen.
- Kenntnisse zum Beurteilen von Zahlen erlangen, um auf Veränderungen zu reagieren.
- Kennzahlen sowie Bilanz-, Gewinn- und Verlustrechnung verstehen.
- Die Stellhebel für den eigenen Geschäftserfolg erkennen.

Inhalte:

Im Planspiel werden die Teilnehmenden zur Kauffrau/ zum Kaufmann und führen ihren eigenen EDEKA Markt. Dabei müssen Entscheidungen in folgenden Bereichen getroffen werden:

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

EDEKA ZENTRALE Handels Stiftung · Training & Entwicklung · New-York-Ring 6 · 22297 Hamburg
Infos und Buchung: Telefon: +49 40 6377 3355 · E-Mail: seminare@edeka.de
Oder online unter: www.seminare.edeka



3 Tage



Maximal 16

Vom Einkauf zum Gewinn

Kalkulieren – reagieren – gewinnen



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen

Kurzbeschreibung:

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



3 Tage

Ziele:

- Grundlagen zu Kalkulation, Handlungskosten und Gewinn kompakt überblicken.
- Die Zahlen des eigenen Marktes sicher verstehen, um daraus Entscheidungen im Tagesgeschäft ableiten zu können.



Maximal 16

Inhalte:

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

Reklamations- und Beschwerdemanagement

Wer reklamiert, will weiter bei Ihnen einkaufen!

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

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

Inhalte:

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



Führungskräfte,
Kassen-
verantwortliche,
Mitarbeitende am
Kundenservice



2 Tage



Maximal 16

Aktiv verkaufen

Verkaufen heißt Kundenschaft begeistern



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Intuitive und erfolgreiche Verkaufsgespräche führen.
- Zusatzverkäufe und Cross-Selling als einfaches und probates Mittel für mehr Absatz entdecken.
- Eine Steigerung von Umsatz und Gewinn bei gleichzeitiger Steigerung der Zufriedenheit der Kundenschaft erreichen.
- Fragen und Einwände der Kundenschaft professionell begegnen können.



2 Tage



Maximal 16

Inhalte:

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

BWL für Marktleitungen

Der richtige Blick auf Ihre Kennzahlen



Marktleitungen und
stellv. Marktleitungen

Kurzbeschreibung:

Ihr Markt ist nur dann erfolgreich, wenn unternehmerisch gedacht, entschieden und gehandelt wird. Wir zeigen Ihnen die wichtigsten Zahlen und Zusammenhänge für die tägliche Arbeit. Sie lernen durch praktische Beispiele, wie Sie Ihre marktinternen Daten (Umsatz-, Spannen- und Kostenentwicklung) als Steuerungsinstrument im Tagesgeschäft effektiv nutzen.



1 Tag

Ziele:

- Zentrale Kennzahlen des eigenen Marktes kennen, verstehen und im Gesamtzusammenhang bewerten können.
- Die Fähigkeit erhalten, Umsatzveränderungen zu analysieren und daraus Maßnahmen zur Marktsteuerung abzuleiten.
- Kennenlernen geeigneter Steuerungselemente im RWWs und Möglichkeiten für deren gezielten Einsatz im Arbeitsalltag erfahren.
- Relevante Kostenarten kennen und diese bei wirtschaftlichen Entscheidungen im Marktalltag berücksichtigen können.
- Den Zusammenhang von Spanne und Kosten verstehen und Möglichkeiten zur gewinnbringenden Nutzung ableiten können.



Maximal 14

Inhalte:

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

BWL für Jungunternehmer:innen

Mit dem Unternehmen auf Kurs bleiben!

Seminar 224



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

Kurzbeschreibung:

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

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

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



2 Tage

Ziele:

- Werkzeuge für eine Strategieentwicklung im eigenen Unternehmen kennenlernen.
- Kenntnisse erwerben, um Veränderungen in den Zahlen rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern.
- Kennenlernen von Methoden, die in einer Erfolgs- und Liquiditätskrise noch helfen.



Maximal 12

Inhalte:

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

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

Ich & der Kunde – eine Erfolgsgeschichte

Kundenorientierung in jeder Situation neu erlebt



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

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

Inhalte:

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



1 Tag Präsenz
2 Std. Workshop
Onlinetransfer



Maximal 16



Sie wollen wachsen?

Fachlaufbahnen, so funktioniert's.

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

Ihre Qualifikation ist die Basis!

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

#Lebenslanges Lernen

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

01_ Fachkraft

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

02_ Fachexpert:in

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

03_ Fachberatung

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



Fachlaufbahnen & Zertifizierung

Fachkraft Obst & Gemüse

Weiterbildung mit Zertifikat

Seminar 301

Rezertifizierung Fachkraft Obst & Gemüse

Ihre Abteilung noch besser steuern

Seminar 301.2

Fachkraft für Qualitätssicherung im EH

Weiterbildung mit Zertifikat

Seminar 311

Rezertifizierung Fachkraft für Qualitätssicherung

Auf Nummer sicher!

Seminar 311.1

Fachkraft Personal

Weiterbildung mit Zertifikat

Seminar 321

Rezertifizierung Fachkraft Personal

Bleiben Sie informiert

Seminar 321.1

Fachkraft Service, Info, Kasse

Weiterbildung mit Zertifikat

Seminar 331

Fachberatung Bedienung

Kompetent und ergebnisorientiert

Seminar 373

Super- und Verbrauchermarktleitung 1

Mit Persönlichkeit Prioritäten setzen

Seminar 401

Super- und Verbrauchermarktleitung 2

Personal planen – arbeitsrechtliche Grundlagen kennen

Seminar 402

Super- und Verbrauchermarktleitung 3

Mit Personalgesprächen motivieren und Teamgeist fördern

Seminar 403



Super- und Verbrauchermarktleitung 4

Mit Kennzahlen steuern – Inventurergebnisse verbessern

Seminar 404

Super- und Verbrauchermarktleitung 5

Gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung

Seminar 405

Super- und Verbrauchermarktleitung 6

Konflikte meistern, Ziele erreichen, Erfolg haben

Seminar 406

Super- und Verbrauchermarktleitung 7

Arbeitgeberattraktivität, On- und Offboarding

Seminar 407

Super- und Verbrauchermarktleitung 8

Die eigene Führung erleben und reflektieren

Seminar 408

Super- und Verbrauchermarktleitung 9

Verbesserungen im Markt gestalten und erfolgreich begleiten

Seminar 409

Super- und Verbrauchermarktleitung 10

Resilienz und innere Stärke zeigen, leistungsfähig bleiben

Seminar 410

Super- und Verbrauchermarktleitung 11

Mit coachingorientierter Haltung zukunftsorientiert führen

Seminar 411

Super- und Verbrauchermarktleitung 12

Storytelling - mit Sprache und Auftritt Menschen begeistern

Seminar 412

Berater:in des Einzelhandels (ADG)

Als Profi vor Ort

Seminar 413

Bereichsleitung im Mehrbetriebsunternehmen

Verantwortungsbereiche marktübergreifend gestalten

Seminar 423



Fachlaufbahnen & Zertifizierung

Führen – Entwickeln – Steuern

Das Programm für die Führung von Führungskräften

Seminar 450

Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen

Gestalten Sie Ihre Rolle an der Seite der Kaufleute

Seminar 470

Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen

Den Wandel für sich und das Unternehmen gestalten

Seminar 480

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Obst & Gemüse



Training &
Entwicklung

Fachkraft Obst & Gemüse

Weiterbildung mit Zertifikat



Fachkräfte und
interessierte
Mitarbeitende der
Abteilung Obst &
Gemüse

Kurzbeschreibung:

Sind Sie bereit, die Obst- & Gemüseabteilung in Ihrem Markt erfolgreich zu leiten? Verfügen Sie über ein sicheres Auftreten und geben Sie Ihr Rundumwissen zu den Produkten gerne an interessierte Kundschaft und Kolleg:innen weiter? Dann ist die Weiterbildung zur "Fachkraft Obst & Gemüse" genau das Richtige für Sie! Hier lernen Sie praxisnah alles über die Ware, vertiefen Ihr Wissen in Sachen Kundenberatung, Deklaration und Ernährung.



9 Tage Präsenz
1 Tag online

Was erwartet Sie?

- Die Inhalte der Weiterbildung werden durch eine optimale Verzahnung von online und Präsenz noch praxisnäher.
- Das 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.
- Die Möglichkeit vom Erfahrungswissen anderer Teilnehmender zu profitieren



Maximal 12

Was müssen Sie mitbringen?

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

Rezertifizierung Fachkraft

Obst & Gemüse

Ihre Abteilung noch besser
steuern

Seminar 301.2



Zertifizierte
Fachkräfte für Obst
& Gemüse

Kurzbeschreibung:

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

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



3 Tage

Ziele:

- Das eigene unternehmerische Handeln festigen und ausbauen.
- Vertiefte betriebswirtschaftliche Kenntnisse erlangen und in der Praxis anwenden, um die Steuerung der Abteilung zu optimieren.



Maximal 16

Inhalte:

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

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Qualitäts- sicherung im EH



Training &
Entwicklung

Fachkraft Qualitätssicherung im EH

Weiterbildung mit Zertifikat

Seminar 311



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Mitarbeitende

Kurzbeschreibung:

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



2 x 2 Tage

Was erwartet Sie?

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



Maximal 16

Was müssen Sie mitbringen?

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

Rezertifizierung Fachkraft QS im Einzelhandel

Auf Nummer sicher!

Seminar 31.1



Zertifizierte
Fachkräfte für QS im
Einzelhandel



1 Tag



Maximal 16

Kurzbeschreibung:

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

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

Ziele:

- Vertieftes Wissen zu gelernten Inhalten erlangen.
- Kenntnisse über Neuerungen der LMIV und deren praktische Anwendung im Betrieb erfahren.
- Rezepte für die Eigenherstellung erstellen und korrekte Deklaration gewährleisten.
- Informationen zu aktuellen Themen im Bereich Qualitätsmanagement erhalten.

Inhalte:

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

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Personal



Training &
Entwicklung

Fachkraft Personal

Weiterbildung mit Zertifikat



Personalverantwortliche in
Einzel- und
Mehrbetriebs-
unternehmen

Kurzbeschreibung:

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



10 Tage

Was erwartet Sie?

- Drei Seminarblöcke von insgesamt zehn Tagen Dauer.
- Praxisnahe Übungen veranschaulichen die Theorie.
- Schriftliche und mündliche Prüfung
- E-Learning-Kurse im EDEKA next bereiten Sie optimal auf den nächsten Seminarblock vor.



Maximal 16

Was müssen Sie mitbringen?

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

Rezertifizierung Fachkraft Personal

Bleiben Sie informiert

Seminar 321.1



Zertifizierte
Fachkräfte Personal

Kurzbeschreibung:

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



3 Tage

Ziele:

- Rezertifiziert weitere drei Jahre vom fundierten Wissen der Fortbildung zur Fachkraft Personal profitieren.
- Bereits Gelerntes vertiefen und in der Praxis umsetzen.
- Neuerungen im Bereich Personalwesen einschließlich deren praktischer Anwendung im Betrieb kennenlernen



Maximal 16

Inhalte:

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

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachkraft Service, Info, Kasse



Training &
Entwicklung

Fachkraft Service, Info, Kasse

Weiterbildung mit Zertifikat

Seminar 331



Erstkassierende,
Kassenleitungen,
Service-/
Infoleitungen

Kurzbeschreibung:

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

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



10 Tage

Was erwartet Sie?

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



Maximal 16

Was müssen Sie mitbringen?

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

 Weiterbildung mit Zertifikat

Fachberatung Bedienung



Training &
Entwicklung

Fachberatung Bedienung

Kompetent und ergebnisorientiert

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Sicherheiten im Umgang mit den eigenen Zielgruppen erwerben und erhöhen.
- Mit dem persolog® Persönlichkeitsprofil die Beratungskompetenz steigern.
- Instrumente für eine effektive und effiziente Selbstorganisation kennenlernen.
- Betriebswirtschaftliches Wissen für gezielte Analysen und daraus abzuleitende Maßnahmen erlangen.
- Die persönlichen Führungsfähigkeiten und Kenntnisse zur Kommunikation ausbauen.

Inhalte:

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



Fachberatungen der Regionen,
Fachberatungen im SEH



15 Tage
3 Online-Transfertermine



Maximal 16

Super- und Verbraucher- marktleitung



Super- und Verbrauchermarktleitung 1

Mit Persönlichkeit Prioritäten setzen

Seminar 401



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Lernen Sie Ihre eigenen Verhaltensweisen kennen und erstellen Sie Ihr persolog® Persönlichkeitsprofil. Das hilft, Ihre eigene Person und Ihre Verhaltensweisen besser einzuschätzen und Ihre Mitarbeitenden besser zu verstehen. Sie lernen Prioritäten zu setzen, die Ihnen helfen, Ihre Zeit optimal zu nutzen.



3 Tage

Ziele:

- Das eigene und das Verhalten der Mitarbeitenden besser verstehen.
- Die Selbstorganisation und persönliche Arbeitsmethodik reflektieren.
- Impulse zum Thema Führung aus dem persolog®-Profil erhalten.

Inhalte:

Persönlichkeitstraining

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

Zeitmanagement

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



Maximal 16

Super- und Verbrauchermarktleitung 2

Personal planen – arbeitsrechtliche Grundlagen kennen

Kurzbeschreibung:

Praxisnah planen, rechtssicher handeln: Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen einer effizienten Personalplanung und Gewinnung, und legt darüber hinaus den Schwerpunkt auf arbeitsrechtliche Themen. Wir beleuchten das gesamte Arbeitsverhältnis – von der Anbahnung bis zur Beendigung – und zeigen, wie Sie rechtliche Risiken vermeiden.

Ziele:

- Sie kennen arbeitsrechtliche Grundlagen und können diese in Ihrer Praxis anwenden.
- Sie erkennen Ihren Personalbedarf und können diesen bedarfsgerecht planen.
- Sie kennen die Grundlagen einer kennzahlenbasierten Personalplanung und sind somit in der Lage die Personalkosten zu senken.

Inhalte:

Personalkosten – Personaleinsatz

- Beeinflussung der Personalkosten
- Ermittlung des Personalbedarfs
- Personalgewinnung
- Praxiserprobte Arbeitszeitmodelle

Arbeitsrecht – Grundlagen

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



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte



3 Tage



Maximal 16

Super- und Verbrauchermarktleitung 3

Mit Personalgesprächen motivieren und Teamgeist fördern



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Im Team ist manches einfacher! Eines der wichtigsten Führungsinstrumente sind Personalgespräche. Wie Sie sie führen und effektiv einsetzen, erfahren Sie in diesem Seminar. Zudem schauen wir auf moderne Methoden, damit Sie Ihre Mitarbeitenden in jeder Altersstufe abholen.



3 Tage

Ziele:

- Sie kennen Methoden, um Mitarbeitende aller Generationen zu motivieren.
- Sie kennen die unterschiedlichen Arten von Personalgesprächen und haben Ihren eigenen Gesprächsstil reflektiert.
- Sie kennen die Definition eines Teams und können den Teamzusammenhalt in Ihrem Markt fördern.



Maximal 16

Inhalte:

Personalgespräche – steuern – motivieren – umsetzen

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

Teamentwicklung

- Definition eines Teams
- Rollen im Team

Super- und Verbrauchermarktleitung 4

Mit Kennzahlen steuern – Inventurergebnisse verbessern



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Theorie kann praxisrelevant sein! In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Grundlagen der Betriebswirtschaft im Lebensmitteleinzelhandel. Mithilfe des EDEKA Merchant Planspiels erlernen Sie die wirtschaftliche Steuerung Ihres Marktes anhand der KER (kurzfristige Erfolgsrechnung), Spannenbegriffen und weiteren Kennzahlen. Darüber hinaus befassen Sie sich mit Ursachen von Inventurdifferenzen und Möglichkeiten, diese zu verringern.



3 Tage

Ziele:

- Sie kennen Methoden zur betriebswirtschaftlichen Erfolgskontrolle
- Sie kennen Möglichkeiten, um Inventurdifferenzen in Ihrem Markt zu entdecken und können Ihren Markt anhand von Kennziffern effizienter steuern.

Inhalte:

Betriebswirtschaftliche Steuerung

- Nutzen der kurzfristigen Erfolgsrechnung (KER) zur Marktsteuerung und Kontrolle
- Kostenrechnung und Kennzahlen
- Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung
- Erfolg einzelner Abteilungen erkennen mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung
- Bilanz und Jahresabschluss



Maximal 16

Verluste abbauen – Inventurdifferenzen, Ladendiebstahl, Kassentricks

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

Super- und Verbrauchermarktleitung 5

Gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Setzen Sie sich durch gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung gegen den Wettbewerb durch! Instrumente des Absatzmarketings und gezielte verkaufsfördernde Maßnahmen zur Profilierung gegenüber Ihrer Konkurrenz stehen hier im Mittelpunkt. Sie erhalten hilfreiche Werkzeuge, um Erwartungen der Kundschaft zu verstehen und so ihre Zufriedenheit zu steigern. Eine optimale Organisation als wichtiger Aspekt für einen erfolgreichen Markt wird in diesem Seminar ebenfalls beleuchtet.

Ziele:

- Sie kennen Instrumente des Absatzmarketings und wissen, wie sie diese gewinnbringend für Ihren Markt einsetzen können.
- Sie kennen die EDEKA-Kundentypen und ihre Bedürfnisse.
- Sie kennen die Grundlagen der Betriebsorganisation und sind in der Lage, daraus Handlungsbedarfe für Ihren Markt abzuleiten.



3 Tage

Inhalte:

Zufriedenheit der Kundschaft

- Erwartungen kennen
- Erwartungen übertreffen
- Bindung aufbauen und festigen



Maximal 16

Werbung und Verkaufsförderung

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

Organisation im Markt

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

Super- und Verbrauchermarktleitung 6

Konflikte meistern, Ziele erreichen, Erfolg haben



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Sie kennen die unterschiedlichen Konfliktarten.
- Sie sind in der Lage, ein persönliches Ziel für den Umgang mit einem Konflikt zu formulieren und Maßnahmen zur Konfliktlösung daraus abzuleiten.
- Sie kennen die Faktoren für ein gesundes Betriebsklima und einer angenehmen Arbeitsatmosphäre.



3 Tage

Inhalte:

Erfolgsstrategien – Ziele setzen

- Erfolgsvoraussetzungen
- Zielsetzungen und deren Umsetzung in die Praxis



Maximal 16

Konflikte im Betrieb

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

Konfliktlösungsgespräche aus Ihrer Praxis

- Professionelle Durchführung
- Zielführend Feedback geben
- Kontrolle als wertschätzendes Führungsinstrument

Super- und Verbrauchermarktleitung 7

Arbeitgeberattraktivität, On- und Offboarding



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Erfolgsfaktor Personal – ein knappes Gut, das es für das eigene Unternehmen zu begeistern und zu gewinnen gilt. Heutzutage ist es unerlässlich, das Unternehmen am Arbeitsmarkt erfolgreich zu positionieren und eine Arbeitgebermarke aufzubauen, um die richtigen Talente zu überzeugen. Dieses Seminar gibt Ihnen wichtige Impulse und Anreize, um dies zu erreichen.



3 Tage

Ziele:

- Sie kennen die Wichtigkeit einer Arbeitgebermarke und erhalten Tipps, um Ihre Zielgruppen zu überzeugen.
- Sie kennen die Chancen und Fallstricke von Instrumenten der Personalentwicklung, um Ihre Mitarbeitenden zu binden.
- Sie können Ihre Mitarbeitenden durch einen effektiven Onboarding-Prozess schnell integrieren.
- Sie wissen um die Bedeutung eines wertschätzenden Offboardings.



Maximal 12

Inhalte:

- Grundlagen des Personalmarketings
- Unternehmensspezifische Ziele für das Personalmarketing
- Instrumente zum Aufbau einer Arbeitgebermarke
- Ansprache und Gewinnung der richtigen Mitarbeitenden
- Personalmarketing mit Social Media
- On- und Offboarding-Prozesse richtig strukturieren und durchführen

Super- und Verbrauchermarktleitung 8

Die eigene Führung erleben und reflektieren

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Sie wissen um die Dynamiken von Veränderungsprozessen im Team und wie Sie diese unterstützend begleiten können.
- Sie erkennen, wie Sie andere durch Ihre Haltung und Ihr Verhalten nachhaltig positiv beeinflussen können, um Ziele zu erreichen.
- Sie kennen verschiedene Instrumente zur individuellen Motivation Ihrer Mitarbeitenden.

Inhalte:

Bedeutung von Führung

- Reflexion Ihrer Ansätze und Aspekte von Führung
- Motivation als Erfolgsfaktor

Werte und Haltung

- Ihre Führungsrolle und Vorbildfunktion
- Haltung einer Führungskraft

Veränderungsprozesse

- Ablauf eines Veränderungsprozesses
- Individuelles Führungsverhalten zur Prozessbegleitung

Ihre Führungspraxis

- Reflektieren Ihres Führungsalltages und Lösungsvorschläge erarbeiten
- Vertiefte Anwendung des persolog®-Profils in Bezug auf Ihre Führung



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte



3 Tage



Maximal 12

Super- und Verbrauchermarktleitung 9

Verbesserungen im Markt gestalten und erfolgreich begleiten



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Der Einzelhandel verändert sich. Um Schritt zu halten, planen und gestalten Sie deshalb regelmäßig kleine Verbesserungsprozesse und Aktionen. Nutzen Sie Ihre Ressourcen effizient, verbessern Sie Ihre internen Abläufe und entdecken Sie den Nutzen der kontinuierlichen Verbesserung.



3 Tage

Ziele:

- Sie kennen die Erfolgsfaktoren für Verbesserungsprozesse in Ihrem Markt.
- Sie können diese Prozesse initiieren, planen und positiv bis zur Zielerreichung begleiten.
- Sie können Veränderungsprozesse begleiten.



Maximal 12

Inhalte:

Definition von verschiedenen Veränderungsansätzen

- Unterschiede zwischen Change-Transformation-KVP

Warum Change unabdingbar ist

- Herausforderungen in der digitalen und globalisierten Welt
- Unternehmen im Wandel

Persönlicher Umgang mit Change

- Veränderungsmüdigkeit
- Mein Umgang mit Change

Notwendige Ressourcen

- Ziele- Qualifikation-Ressourcen- Planung

Phasen und Werkzeuge im Change

- Ablauf von Verbesserungsprozessen im Markt
- Planungs- und Strukturierungsinstrumente

Super- und Verbrauchermarktleitung 10

Resilienz und innere Stärke zeigen, leistungsfähig bleiben

Kurzbeschreibung:

Resilienz ist die Kraft schwierige Situationen und Krisen zu meistern und gestärkt aus ihnen hervorzugehen. Mit einer bewussten Stresserkennung und Bewältigung werden Sie gelassener und bleiben leistungsfähig. Nutzen Sie bereits vorhandene Strategien und entwickeln Sie weitere vorbeugende Maßnahmen.

Ziele:

- Sie kennen die Definition und Bedeutung von Resilienz.
- Sie haben Ihre eigene Denk- und Handlungsweise überprüft und Ihre Ressourcen gestärkt.
- Sie kennen die wichtigsten Stressfaktoren und Burn-Out-Anzeichen.
- Sie lernen Maßnahmen kennen, mit denen Sie Stress vorbeugen und abbauen können.

Inhalte:

Definition Resilienz

- Einführung in das Thema Resilienz und ihre Wirkungsweise

Bedeutung der Resilienz in der heutigen Zeit

- Herausforderungen in der digitalen und globalisierten Welt

Anwendung des 7 Säulen Modells

- Lösungen, um den heutigen Anforderungen gerecht zu werden

Stress versus Resilienz

- Stressoren und ihre Auswirkung auf unseren Körper und unser Verhalten
- Selbstreflexion
- Der Weg zum Burn Out

Praktische Tipps für den Alltag

- Maßnahmen zur Stressbewältigung im Job
- Integration der persönlichen Ressourcen in den Berufsalltag
- Nein sagen lernen
- Mein ideales Leben



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte



3 Tage



Maximal 12

Super- und Verbrauchermarktleitung 11

Mit coachingorientierter Haltung zukunftsorientiert führen

Kurzbeschreibung:

Als Führungskraft sind Sie Coach Ihres Teams. Authentizität und Glaubwürdigkeit sind besonders wichtig, um das Vertrauen der Mitarbeitenden zu gewinnen und zu erhalten. Durch Coaching werden Lern- und Veränderungsprozesse unterstützt. Die Führungskraft als Coach erkennt und entwickelt das Potenzial von ihren Mitarbeitenden und meistert den Spagat zwischen ihrer Rolle als Führungskraft und Coach.

Ziele:

- Sie kennen die Anwendungsmöglichkeiten des Coachings in der konkreten Führungspraxis.
- Sie erleben Haltungen im Rahmen von Coaching.
- Sie erkennen die Bedeutung von coachingorientierter Führung für einen wertschätzenden Umgang mit Ihren Mitarbeitenden.

Inhalte:

Definition von Coaching

- Definition und Ziele des Coachings

Haltung und Werte im Coaching

- Grundpositionen
- Mein Verhalten bestimmt das Verhalten meines Gegenübers

Die Führungskraft in der Rolle als Coach

- Unterschiede der Rollen Führungskraft-Berater- Coach
- Führungs- und Coachinghaltungen differenzieren

Ein Coaching Modell

- GROW- Strukturierte Methode für Klarheit und Entscheidungen

Werkzeuge im Coaching

- Steuerung von Coachinggesprächen:
- gezielte Fragetechniken
- aktives Zuhören
- Gezielter Einsatz verschiedener Werkzeuge



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte



3 Tage



Maximal 12

Super- und Verbrauchermarktleitung 12

Storytelling – mit Sprache und Auftritt Menschen begeistern

Seminar 412



Angehende oder in Position befindliche Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Storytelling ist eine Technik, um Menschen zu erreichen und zu bewegen. Storytelling ist schon immer ein Erfolgsfaktor. Es geht nicht nur darum, Geschichten zu erzählen – es geht darum, Geschichten so zu erzählen, dass sie Veränderungen bewirken, Menschen begeistern und Teams voranbringen. Storytelling ist daher ein Schlüsselinstrument für jede Führungskraft.

Ziele:

- Sie lernen, wie Sie besser, verständlicher und überzeugender kommunizieren, ohne autoritär zu sein.
- Sie können Ihre Körpersprache und Stimme bestmöglich und bewusst einsetzen.
- Sie können durch Haltung und Inhalt überzeugen und Menschen begeistern.

Inhalte:

Wirksamkeit

- Wie Ihr Körper „redet“
- Mimik verstehen
- Haltung im Stehen und Sitzen
- Körperspannung und Präsenz erhöhen

Rhetorik und Sprache

- Grundlagen der Rhetorik
- Aufbau einer Rede / Ansprache
- Atmung und Pausen aktiv einsetzen
- Ein- und Ausstiege

Praxis

- Ihre Rede – Ihr Auftritt

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



3 Tage



Maximal 12



Weiterbildung mit ADG-Abschluss

Berater:in des Einzelhandels



Training &
Entwicklung

Berater:in des Einzelhandels

Als Profi vor Ort

Seminar 413



Fachberatungen der Regionen,
Fachberatungen im SEH

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

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

Inhalte:

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



9 Seminarbausteine
in 24 Monaten



Mindestens 10
Maximal 16

 Weiterbildung mit Zertifikat

Bereichsleitung im Mehrbetriebs- unternehmen



Training &
Entwicklung

Bereichsleitung im Mehrbetriebsunternehmen

Verantwortungsbereiche marktübergreifend gestalten



Bereichsleitungen in
Mehrbetriebs-
unternehmen

Kurzbeschreibung:

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

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

Ziele:

- Die eigene Qualifizierung und vorhandene Kompetenzen für die jeweiligen, individuellen Aufgaben ausbauen.
- Potenziale und Stärken erkennen und diese Fähigkeiten verbessern.
- Das eigene Netzwerk erweitern und gemeinsam eine Netzwerkplattform für die Zielgruppe erschaffen.
- Methoden erfahren und vertiefen, die zur Ausübung der jeweiligen Rolle qualifizieren.

Inhalte:

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



24 Seminartage in
24 Monaten



Mindestens 10
Maximal 14

FES

FÜHREN
ENTWICKELN
STEUERN

DAS PROGRAMM FÜR
MANAGEMENTKOMPETENZ
AUF DER GROßFLÄCHE



Training &
Entwicklung

Führen – Entwickeln – Steuern

Das Programm für die Führung von Führungskräften

Kurzbeschreibung:

Als Führungskraft haben Sie immer wieder Kompetenz bewiesen: Sie sind mit der Teamleitung, der strategischen Planung eines Sortiments und der Entwicklung von verkaufsfördernden Maßnahmen vertraut. Sie denken stets gewinnorientiert und laufen zu großer Form auf, wenn es um die Verantwortung für große Budgets geht. Und Sie genießen das Vertrauen Ihrer Mitarbeitenden und Vorgesetzten: Beste Voraussetzungen, um es ganz an die Spitze zu schaffen!

Anforderungsprofil:

- Unser Programm richtet sich an Führungskräfte, die bereits in der Markt-, Haus- oder Betriebsleitung als Führungskraft tätig sind und ihr Handwerkszeug für diese Aufgabe komplettieren wollen. Dabei beschreibt FES die Aufgabe: Sie führen Führungskräfte!
- Ebenso richtet sich dieses Programm an Absolvent:innen der FKH-/HFW-/SVML-Programme, die Verantwortung in einer höheren Führungsrolle übernehmen und bereit sind, den nächsten Schritt auf der Karriereleiter zu gehen.

Inhalte:

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

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

Seminar 450



Führungskräfte in der zweiten Führungsebene seit mindestens zwei Jahren



28 Seminartage in 24 Monaten



Maximal 16



GESCHÄFTSFÜHRUNG

IN MEHRBETRIEBSUNTERNEHMEN



Training &
Entwicklung

Geschäftsleitung im Mehrbetriebsunternehmen

Gestalten Sie Ihre Rolle an der Seite der Inhaber:innen

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Die eigene Qualifizierung und vorhandene Kompetenzen für die jeweiligen, individuellen Aufgaben ausbauen.
- Potenziale und Stärken erkennen und diese Fähigkeiten verbessern.
- Das eigene Netzwerk stärken und erweitern.
- Methoden erfahren und vertiefen, die zur Ausübung der jeweiligen Rolle qualifizieren.

Inhalte:

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

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



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



24 Seminartage in
24 Monaten



Mindestens 10
Maximal 14



Vom Ein- zum Mehrbetriebs- unternehmen

IHR PRAXISORIENTIERTES REFLEXIONS-
UND BERATUNGSANGEBOT

EDEKA Training & Entwicklung
ein Anbieter des 

Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen

Den Wandel für sich und das Unternehmen gestalten

Kurzbeschreibung:

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

Sie reflektieren ihre bisherige Führung im Unternehmen und gestalten sowohl den persönlichen als auch den unternehmerischen Wandel.

Begleitend dazu sind Kontakte und Austausch zu Wunschthemen und Vorträgen aus relevanten EDEKA Bereichen, sowie Benchmark mit Mehrbetriebsunternehmern möglich.

Ziele:

- Den Wandel des eigenen Unternehmens aktiv gestalten.
- Maßnahmen für den persönlichen sowie den unternehmerischen Wandel ableiten.
- Instrumente erfahren, um Strukturen und Prozesse der Veränderung anpassen zu können.
- Das eigene Netzwerk sinnvoll gestalten und ausweiten.

Inhalte:

Erfolgsfaktor Unternehmer:in

- Die Rolle als Unternehmer:in wandelt sich stärker als zuvor. Es gilt Chancen zu erkennen und Risiken zu managen.

Erfolgsfaktor Führung im Change

- Veränderungen brauchen klare Ziele, Kommunikation, Akzeptanz und Vertrauen. Zuständigkeiten ändern sich, Abläufe und Bedeutungen von Rollen ebenfalls. Sie gestalten die Zukunft.

Erfolgsfaktor Mitarbeiter:innen

- Auch für Ihre Mitarbeiter:innen bedeutet der Wandel Veränderungen. Sorgen Sie für eine klare Kommunikation und einen reibungslosen Informationsfluss.

Erfolgsfaktor Prozesse und Organisation

- Nehmen Sie die Prozesse in Ihrem Unternehmen unter die Lupe und passen Sie diese auf die neuen Anforderungen an.



Kaufleute, die eine Unternehmenserweiterung planen oder umsetzen



Kickoff 1 Tag
4 x 2 Seminartage in Präsenz



Mindestens 6
Maximal 8



Coaching & Beratung

Moderation von Workshops

Wachsen Sie mit uns!

Coaching

Ganz auf Sie fokussiert.

Moderation von Veranstaltungen

Gekonnt den Rahmen schaffen

Workshop 501

Coaching 502

Moderation 503

Moderation von Workshops

Wachsen Sie mit uns!

Moderation 501



Teams,
Projektgruppen

Kurzbeschreibung:

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



je nach Zielsetzung

Ziele:

- Durch individuelle und sorgfältig ausgewählte Techniken alle Teilnehmenden aktivieren und neues Wissen generieren.
- Maßnahmen der Zukunft definieren.
- Mit dem Einsatz effektiver Instrumente das Interesse und die Begeisterung der Teilnehmenden wecken.



nach Absprache

Inhalte:

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



Coaching

Ganz auf Sie fokussiert.



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



je nach Zielstellung

Ziele:

- Die eigenen Kompetenzen und Ressourcen deutlich wahrnehmen und stärken.
- Ressourcen bewusst für die erfolgreiche und positive Lebensgestaltung einsetzen.
- Die eigenen Fragen und Ziele reflektierend und aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten und lösungsorientiert beantworten.



Einzelcoaching

Inhalte:

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

Moderation Ihrer Veranstaltung

Gekonnt den Rahmen schaffen

Moderation 503



Kaufleute

Kurzbeschreibung:

Sie suchen für Ihre Veranstaltung noch nach einer fähigen Moderation? Sprechen Sie uns gerne an! Gerne stellen wir unsere erfahrenen Moderator:innen zur Verfügung, um den Rahmen für Ihre Veranstaltung zu geben.



je nach
Veranstaltung



Nach Absprache



Online Training

Online- Kursprogramm



Training &
Entwicklung



Online-Kursprogramm

Ausbildung der Ausbilder:innen

Online zur Ausbildungseignung

Web - Seminar 1102

AdA – immer aktuell

Dauerhaft qualifiziert ausbilden

Web - Seminar 1102.1

Selbst- und Zeitmanagement

Durch gute Organisation, mehr Zeit und Struktur erlangen

Web - Seminar 1105

So führen Sie motiviert - kompakt -

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

Web - Seminar 1108.1

Führen in herausfordernden Zeiten

Schwierige Zeiten erfolgreich meistern

Web - Seminar 1122

Einstellungs- & Bewerbungsgespräche führen

Bewerbende für das Unternehmen gewinnen

Web - Seminar 1127

Gen Z

Das Z steht für Zukunft

Web - Seminar 1137

NEU!

Microsoft Teams effizient nutzen

Strukturen schaffen, Informationen finden, Zusammenarbeit stärken

Web - Seminar 1141

NEU!

Microsoft 365 effizient nutzen

Mein schneller Einstieg in die Microsoft365-Welt

Web - Seminar 1143

Quickwins agiler Methoden für den Arbeitsalltag

Agiles Mindset

Web - Seminar 1144

BWL für die Marktleitung

Der richtige Blick auf die Zahlen in der Praxis

Web - Seminar 1212



Online-Kursprogramm Kurz und Knackig

KuK – Feedback zielführend geben und nehmen
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1007

KuK – Konflikte ansprechen und aktiv bearbeiten
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1008

KuK - Die eigenen Ressourcen richtig nutzen
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1009

KuK – Was macht Spanne spannend?
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1012

KuK – Herausfordernde Gespräche meistern
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1013

KuK – Meine ersten Tage als Führungskraft
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1014

KuK – Die Rolle als Personalentwickler:in
Haltung und Aufgabe

Web - Seminar 1016

KuK - Employer Branding
Vom Azubi bis zur Führungskraft

Web - Seminar 1017

KuK – Innovationen im Markt anstoßen und umsetzen
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1018

KuK – Recruiting über Social Media
Kurz und Knackig

Web - Seminar 1019

KuK – Onboarding
Willkommen an Bord!

Web - Seminar 1020



Online-Kursprogramm

Kurz und Knackig

KuK – Offboarding

Auf Wiedersehen oder bis bald!

Web - Seminar 1021

KuK – Eigene Arbeitgeber-Attraktivität herausstellen

Kurz und Knackig

Web - Seminar 1022

KuK – Wie New Work unsere Arbeit beeinflusst

Kurz und Knackig

Web - Seminar 1023

Ausbildung der Ausbilder:innen

Online zur Ausbildereignung

Kurzbeschreibung:

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

Ziele:

- Kenntnisse der arbeits- und berufspädagogischen Eignung erlangen.
- Sicher mit der aktuellen Ausbildungsordnung umgehen und arbeiten können.
- Auszubildende bei EDEKA in ihrer Entwicklung fordern und fördern.
- Prinzipien und Methoden von moderner Lernprozessbegleitung nachvollziehen und nutzen.
- Optimal vorbereitet die schriftliche und praktische Ausbildereignungsprüfung ablegen.

Inhalte:

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



Mitarbeitende und
Führungskräfte



10 Tage à
4-8 Stunden



Maximal 10

AdA – immer aktuell

Dauerhaft qualifiziert ausbilden



Mitarbeitende und Führungskräfte mit bestandener Ausbildungseignung

Kurzbeschreibung:

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



2 x 120 Minuten

Ziele:

- Kenntnisse der arbeits- und berufspädagogischen Eignung (wieder-)erlangen, auffrischen und ergänzen.
- Sicher mit der aktuellen Ausbildungsordnung umgehen und arbeiten können.
- Auszubildende bei EDEKA in ihrer Entwicklung fordern und fördern.
- Methodisch und didaktisch „up to date“ sein.
- Die Rolle als Lernprozessbegleiter:in kennenlernen und erfüllen.



Maximal 10

Inhalte:

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

Selbst- und Zeitmanagement

Durch gute Organisation, mehr Zeit und Struktur erlangen



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

- Die eigene Handlungskompetenz zur individuellen Gestaltung von Zeit bewusst wahrnehmen.
- Effektive Werkzeuge des Selbstmanagements kennenlernen.
- Planungsmöglichkeiten und Priorisierung der eigenen Aufgaben ableiten.
- Optionen erkennen, das Erlernte in den eigenen Arbeitsalltag zu überführen.



Maximal 10

Inhalte:

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

So führen Sie motiviert – kompakt

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

Seminar 1108.1



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen

Kurzbeschreibung:

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



180 Minuten

Ziele:

- Die eigene Rolle als Führungskraft bewusst wahrnehmen und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten ableiten.
- Führungsinstrumente zielgerichtet und erfolgreich einsetzen.
- Motivatoren des Personals erkennen und im Sinne des Unternehmens nutzen.



Maximal 10

Inhalte:

- Die Führungskraft: erfolgssteigernd oder erfolgsverhindernd?
- Die Mitarbeitenden: Vom Mitarbeitenden zur unternehmerisch denkenden Person
- Verbesserung der Motivation in der Praxis
- Förderung der Leistungsbereitschaft und Zufriedenheit

Führen in herausfordernden Zeiten

Schwierige Zeiten erfolgreich meistern

Seminar 1122



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Marktleitungen

Kurzbeschreibung:

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



1 Tag

Ziele:

- Werzeuge für eine positive Ausstrahlung erhalten.
- Die Rolle als Führungskraft bewusst einnehmen und ihre Erfüllung weiterentwickeln.
- Die eigene Wirkung als Führungskraft erkennen.
- Bedürfnisse und Motivatoren der Mitarbeitenden erkennen und zum Nutzen des Unternehmens einsetzen können.



Maximal 10

Inhalte:

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

Einstellungs- und Bewerbungsgespräche führen

Bewerbende für das Unternehmen gewinnen



Führungskräfte und Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

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

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



1 Tag

Ziele:

- Einen eigenen Gesprächsleitfaden und Fragenkatalog für Vorstellungsgespräche entwickeln und anpassen können.
- Chancen erkennen, mit transparent formulierten Erwartungen bei Bewerbenden zu punkten.
- Persönliche Entwicklungsziele zur Durchführung professioneller Einstellungsgespräche durch die Reflexion des eigenen Auftritts ableiten.



Maximal 12

Inhalte:

- Reflexion über die eigenen Erfahrungen mit Bewerbungsgesprächen
- Entwicklung eines Gesprächsleitfadens für Vorstellungsgespräche
- Die Arbeitgebermarke des eigenen Unternehmens attraktiv vorstellen
- Gesprächsübungen in 1:1 und 2:1-Situationen, organisatorische Aufteilung im Gespräch und Feedback

Gen Z

Das Z steht für Zukunft



Mitarbeitende,
Führungskräfte,
Personalen:innen

Kurzbeschreibung:

Die Generation Z betritt die Arbeitswelt und bringt neue Werte, Erwartungen und Arbeitsweisen mit. In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Einblick in das Selbstverständnis der Generation Z, lernen Vorurteile abzubauen und erhalten praktische Tipps für den erfolgreichen Umgang und die Zusammenarbeit mit dieser Zielgruppe. Erfahren Sie, wie Sie die Potenziale der Generation Z optimal nutzen und eine produktive und harmonische Arbeitsumgebung schaffen können.



180 Minuten

Ziele:

- Die Werte, Erwartungen und Arbeitsweisen der Generation Z verstehen.
- Gängige Vorurteile gegenüber der Generation Z erkennen und reflektieren und erfahren, wie diese abgebaut werden können.
- Konkrete Tipps und Ansätze für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Generation Z im Arbeitsalltag erhalten.



Maximal 12

Inhalte:

- Informationen zum Selbstverständnis der Generation Z
- Vorurteile gegenüber der Generation Z
- Umgang mit der Zielgruppe / Tipps für die Zusammenarbeit

Microsoft Teams effizient nutzen

Strukturen schaffen, Informationen finden, Zusammenarbeit stärken



Kurzbeschreibung:

Microsoft Teams bietet viele Möglichkeiten – doch wie nutzt man sie sinnvoll im Arbeitsalltag? In diesem Web-Seminar lernen die Teilnehmenden die Grundfunktionen von Teams kennen, erfahren, wie sie Informationen gezielt filtern und wiederfinden, und entwickeln eine erste Struktur für ihren eigenen Bereich. Außerdem geht es um die Bedeutung gemeinsamer Regeln für die Zusammenarbeit und darum, wie Microsoft365 helfen kann, den Arbeitstag effizient zu organisieren.

Ziele:

- Die Teilnehmenden kennen die Grundfunktionen von Microsoft Teams und können diese sicher anwenden, um Kommunikation und Zusammenarbeit im Arbeitsalltag zu erleichtern.
- Die Teilnehmenden sind in der Lage, Informationen in Microsoft Teams gezielt zu filtern und wiederzufinden, um die Informationsflut effektiv zu bewältigen.
- Die Teilnehmenden entwickeln eine erste, bedarfsgerechte Struktur für die Nutzung von Microsoft Teams im eigenen Arbeitsbereich und verstehen die Bedeutung eines gemeinsamen Regelwerks für die digitale Zusammenarbeit.

Inhalte:

Modul 1

- Einführung in den Evergreen-Ansatz von Microsoft Teams
- Aufbau und Grundfunktionen von Teams
- Sinnvolle Strukturen für Teams finden
- Informationen filtern und gezielt wiederfinden
- Umgang mit der Informationsflut im digitalen Arbeitsalltag

Modul 2

- Entwicklung einer Teams-Struktur für den eigenen Bereich
- Bedeutung und Nutzen eines gemeinsamen Regelwerks

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

Seminar 1141



Mitarbeitende und
Führungskräfte



2 x 180 Minuten



Maximal 12

Quickwins agiler Methoden für den Arbeitsalltag

Agiles Mindset



Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



2 x 1 Tag

Ziele:

- Agile Denkweisen und Prinzipien kennenlernen, um ein grundlegendes Verständnis für agiles Arbeiten zu entwickeln.
- Vorteile agiler Führung erkennen, insbesondere im Hinblick auf optimierte Ergebnisse und gesteigerte Team-Performance.
- Erfolgsfaktoren für Führung mit agilem Mindset und neuen Methoden verstehen, um zeitgemäß und wirksam zu führen.
- Die eigene Führungsrolle durch agile Arbeitsweisen gezielt erweitern, um Flexibilität und Selbstorganisation im Team zu fördern.



Maximal 12

Inhalte:

- Was bedeutet Agilität konkret? Welche verschiedenen Ausprägungen gibt es?
- Prinzipien agilen Denkens und Handelns
- Agile Arbeitsweisen
- Führung agil gestalten - Tools und Techniken

Microsoft 365 effizient nutzen

Mein schneller Einstieg in die Microsoft365-Welt



Kurzbeschreibung:

Dieses Seminar konzentriert sich auf die Programme Outlook, Teams und OneNote. Die Teilnehmenden lernen, E-Mails und Kalender in Outlook zu verwalten, Teams für eine effektive Teamkommunikation und –zusammenarbeit zu nutzen, sowie Notizen in OneNote zu organisieren. Das Seminar kombiniert theoretische Inhalte mit praktischen Übungen, um die Produktivität und Zusammenarbeit im Team zu verbessern.

Ziele:

- Einen Überblick über die wichtigsten Funktionen von Outlook, Teams und OneNote erhalten.
- Werkzeuge aus dem M365-Komplex kennenlernen, um Arbeitsabläufe optimieren zu können.
- Möglichkeiten von M365 zur Verbesserung der Zusammenarbeit im Team erfahren.

Inhalte:

Outlook

- Grundlagen
- E-Mail-Management und –Organisation
- Kalenderfunktionen und Terminplanung

Teams

- Einführung in die Benutzeroberfläche

OneNote

- Grundlagen
- Notizen erstellen und organisieren
- Zusammenarbeit und Freigabe von Notizbüchern

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

Seminar 1143



Mitarbeitende und
Führungskräfte



180 Minuten



Maximal 12

BWL für die Marktleitung

Der richtige Blick auf die Zahlen in der Praxis



Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



2 x 120 Minuten

Ziele:

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



Maximal 12 Teilnehmende

Inhalte:

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

KuK – Feedback zielführend geben und nehmen

Kurz und Knackig

Seminar 1007



Führungskräfte und
Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

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



90 Minuten

Inhalte:

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



Maximal 12

KuK – Konflikte ansprechen und aktiv bearbeiten

Kurz und Knackig

Seminar 1008



Führungskräfte und Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

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



90 Minuten

Inhalte:

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



Maximal 12

KuK – Die eigenen Ressourcen richtig nutzen

Kurz und Knackig

Seminar 1009



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

Herausforderungen meistern und gestärkt daraus hervorgehen.
In diesem KuK schauen wir auf Ihre aktuelle Situation und erarbeiten
daraus, was Sie in Ihrem Alltag umsetzen können, um Ihre
Widerstandsfähigkeit zu trainieren.



90 Minuten

Inhalte:

- Analyse der eigenen Situation
- Die eigenen Stärken kennen
- Wirksame Methoden zur Steigerung der eigenen Widerstandsfähigkeit



Maximal 12

KuK – Was macht Spanne spannend?

Kurz und Knackig

LUNAR
Wissen und Austausch integriert



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



90 Minuten

Inhalte:

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



Maximal 12

KuK – Herausfordernde Gespräche meistern

Kurz und Knackig

Seminar 1013



Mitarbeitende und
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



90 Minuten

Inhalte:

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



Maximal 12

KuK – Meine ersten Tage als Führungskraft

Kurz und Knackig



Neue
Führungskräfte

Kurzbeschreibung:

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



90 Minuten

Inhalte:

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



Maximal 12

KuK – Die Rolle als Personalentwickler:in

Haltung und Aufgabe

Seminar 1016



Personalentwickler:innen,
Perosnaler:innen

Kurzbeschreibung:

In einer sich immer schneller verändernden Arbeitswelt muss sich auch die Personalentwicklung ständig neu ausrichten: Mehr Individualität und Eigenverantwortung sind gefragt. Vor allem gilt es, die Menschen in den Unternehmen zu befähigen, ihre persönliche Entwicklung eigenverantwortlich mitzugestalten und sie beim lebenslangen Lernen zu unterstützen.



90 Minuten

Inhalte:

- (neue) Rollen in der Personalentwicklung
- Reflexion der eigenen Rolle und Haltung
- Impulse für die tägliche Praxis
- Personalentwicklung als Instrument der Unternehmensorganisation



Maximal 12

KuK – Employer Branding

Vom Azubi bis zur Führungskraft



Führungskräfte und Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Employer Branding im Unternehmen gestaltet sein sollte und welche Rolle jede:r Einzelne – vom Azubi bis zur Führungskraft – dabei spielt. Lernen Sie, wie alle Mitarbeitenden aktiv zur positiven Wahrnehmung des Unternehmens beitragen können und wie Sie im Unternehmen diese Verantwortung fördern und unterstützen.



90 Minuten

Inhalte:

- Grundlagen des Employer Branding: Definition und Bedeutung
- Die Rolle der Auszubildenden im Employer Branding: Erste Schritte und Engagement
- Das Personal als Markenbotschafter:innen: Wie alle Mitarbeitenden zur Arbeitgebermarke beitragen
- Führungskräfte als Vorbilder: Strategien zur Förderung des Employer Branding
- Best Practices: Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis



Maximal 12

KuK – Innovationen im Markt anstoßen und umsetzen

Kurz und Knackig

Seminar 1018



Führungskräfte und Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

Der Einzelhandel verändert sich. Um Schritt zu halten, planen und gestalten Sie deshalb regelmäßig kleine Verbesserungsprozesse und Aktionen. Erhalten Sie in diesem Seminar Einblicke, wie Sie Ihre Ressourcen effizient nutzen und interne Abläufe verbessern können.



90 Minuten

Inhalte:

- Definition der verschiedenen Innovationsmöglichkeiten
- Rollenverständnis im Verbesserungsprozess
- Das Personal an Entscheidungsprozessen beteiligen



Maximal 12

KuK – Recruiting über Social Media

Kurz und Knackig

Seminar 1019



Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

Social Media ist ein mächtiges Werkzeug im modernen Recruiting. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie soziale Netzwerke effektiv nutzen, um die besten Talente für Ihr Unternehmen zu gewinnen. Erfahren Sie, welche Plattformen sich am besten eignen und wie Sie Ihre Recruiting-Strategie darauf abstimmen.



90 Minuten

Inhalte:

- Überblick über die wichtigsten Social-Media-Plattformen für Recruiting
- Zielgruppen: Wen erreiche ich wo?
- Content: Welche Inhalte funktionieren am besten?
- Unterstützung aus dem EDEKA-Verbund
- Rechtliche Aspekte und Datenschutz im Social-Media-Recruiting



Maximal 12

KuK – Onboarding

Willkommen an Bord!



Führungskräfte und
Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

Ein effektives Onboarding ist entscheidend für den langfristigen Erfolg neuer Mitarbeiter:innen und die Reduzierung der Fluktuation. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie neue Mitarbeiter:innen erfolgreich in Ihr Unternehmen integrieren und ihnen den Einstieg erleichtern.



90 Minuten

Inhalte:

- Einführung in das Onboarding: Bedeutung und Ziele
- Vorbereitende Überlegungen und Maßnahmen (Beispiele für Checklisten / Einarbeitungspläne)
- Begleitende, weiterführende Maßnahmen (Mentoring, Paten, Feedback)



Maximal 12

KuK – Offboarding

Auf Wiedersehen oder bis bald!



Führungskräfte und Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

Ein strukturiertes Offboarding ist entscheidend, um den Austritt von Mitarbeiter:innen professionell und respektvoll zu gestalten. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie den Offboarding-Prozess optimieren und wertvolle Erkenntnisse für die Zukunft gewinnen können.



90 Minuten

Inhalte:

- Einführung in das Offboarding: Bedeutung und Ziele
- Allgemeine organisatorische Maßnahmen
- Gestaltung eines Austrittsgesprächs / Austrittsinterviews
- Möglichkeiten zur Verbesserung



Maximal 12

KuK – Eigene Arbeitgeber-Attraktivität herausstellen

Kurz und Knackig

Seminar 1022



Selbstständige
Kaufleute,
Führungskräfte,
Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

In einem wettbewerbsintensiven Arbeitsmarkt ist es entscheidend, als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Dieses Seminar vermittelt Ihnen erste Strategien und Maßnahmen, um die Attraktivität Ihres Unternehmens zu steigern und talentierte Mitarbeiter:innen zu gewinnen und zu halten.



90 Minuten

Inhalte:

- Bedeutung und Einflussfaktoren zur AG-Attraktivität
- Aufbau und Pflege einer starken AG-Marke (Employer-Branding)
- Maßnahmen zur Steigerung der Zufriedenheit und Loyalität
- Schaffung eines positiven Arbeitsumfelds



Maximal 12

KuK – Wie New Work unsere Arbeit beeinflusst

Kurz und Knackig

Seminar 1023



Führungskräfte und
Personaler:innen

Kurzbeschreibung:

Mehr Flexibilität, weniger Hierarchie und Beteiligung an Entscheidungen: New Work gilt als Antwort auf die Anforderungen der modernen Arbeitswelt - setzt aber auch einen echten Kulturwandel und neue Denkweisen voraus.



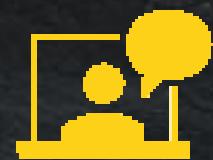
90 Minuten

Inhalte:

- Grundlagen von New Work
- Die neusten Trends im New Work
- Standortbestimmung – Wo steht mein Betrieb?
- Persönlicher Umgang mit den Trends



Maximal 12



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

EDEKA Training & Entwicklung
ein Anbieter des  EDU CAMPUS