

SEMINARE

FÜR DEN EINZELHANDEL



„WISSEN ist
wie ein Festivalticket.
Es hat nur dann einen Sinn,
wenn es benutzt wird.“



Liebe EDEKA-Kaufleute, Liebe EDEKA-Führungskräfte, Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

die Food Academy ist erfolgreich gestartet und auch der Seminarkatalog 2024 wurde an die neuen Bedürfnisse angepasst. Hierfür haben wir mit Kaufleuten, Fachexperten und der Personalentwicklung die Seminare ausgewertet und neue Trainings implementiert, aber auch „nicht gebuchte“ Veranstaltungen herausgenommen. Ob Quereinsteiger:in oder gestandene EDEKAner:in, es erwartet Sie in diesem Katalog ein umfangreiches Seminarprogramm mit einer ansprechenden und ausgewogenen Auswahl an Präsenz- und Online-seminaren.

Wir sind überzeugt, dass Sie mit der Vielfalt unserer Seminare, Ihre Mitarbeitenden bestens auf ihre täglichen Aufgaben, Weiterentwicklungen und Herausforderungen vorbereiten und unterstützen können und somit die Kompetenzen und Fähigkeiten fördern und ausbauen. Auch der intensive Austausch mit anderen EDEKAner:innen ist ein empfehlenswerter Aspekt der Seminarbesuche, ein Best-Practice Austausch.

Unsere Empfehlung bezüglich der Seminaranmeldungen ist, bereits in Ihrer Jahres- und Urlaubsplanung diese zu berücksichtigen. Gerne nehmen wir Sammelanmeldungen für das ganze Jahr entgegen.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung und Teilnahme an unseren Seminaren. Falls Ihnen Trainings oder Maßnahmen fehlen oder Sie uns Feedback geben möchten, melden Sie sich bitte bei uns. So können wir gezielt Produkte für Ihre Bedürfnisse entwickeln.



Ein regelmäßiges Update über die Maßnahmen der Food Academy finden Sie unter:

www.edeka-foodacademy.de

Oder einfach nur den QR-Code scannen!



Herzliche Grüße von Ihrem Food Academy Team
der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Ines Döppelhan
Bereichsleitung Personalentwicklung EH

1. Organisatorisches und Formulare 6-19

Organisatorische Hinweise.....	7-8
Seminarkalender	9-12
Formular Seminaranmeldung	13
Formular Seminar Vor- und Nachbereitung	14
EDEKA Hausgemacht.....	15
EDEKA next.....	16-17
Kontakt.....	18
Notizen	19

2. Entwicklung der persönlichen und sozialen Kompetenz 20-27

Selbstreflexion - meine Wirkung auf Kundinnen, Kunden und Kollegenschaft	21
Persönlichkeitstraining mit System	22
Redegewandtheit und Überzeugungskraft in der Praxis	23
EDEKAner:in ärgere dich nicht	24
Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser	25
Stressbewältigung im Job	26
NEU Umgang mit Demenz ...	27

3. Entwicklung der fachlichen Kompetenz im Einzelhandel 28-84

Sortimentsbereich Bedientheke

Onboarding - Bereit zum Durchstarten bei EDEKA.....	30-31
NEU "Grundlagen - kurz und knackig online"	32-33
Fleisch trifft Traiteur.....	34-35
NEU Grillen Basis-Kurs - dein erster Schritt zum Grill-König.....	36
NEU Mit Feuer und Flamme zum Grillexperten - 100 % Steak	37
NEU Wintergrillen - Nur die Harten gehen in den Garten.....	38
NEU "Bratenschule - mehr weiß nur Oma!"	39
Feine Wurst und Schinken aus aller Welt	40-41
NEUES KONZEPT "Werde Food Stylist:in auf Platten und Fingern"	42
Eine Kulinarische Reise mit Käse	43-44
NEUES KONZEPT Frischemanager:in Käse	45-46
Rock die Küche mit Fisch	47-48
NEU Frischemanager:in Fisch	49-50
Führungstraining Theke	51-52
Meisterpflicht / Betreiberpflicht.....	53-54
NEU Ausbilderschein (AdA) - "aus einer Hand in die Hand"	55
NEU Als Ausbilder:in am Ball bleiben	56

Sortimentsbereich Obst und Gemüse

	Das kleine 1x1 der Obst- und Gemüseabteilung	58
	Die Obst- und Gemüseabteilung - Mehr als Kraut und Rüben	59
	Profilierungssortiment exotische Früchte.....	60
	Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen.....	61
NEU	"Fresh Cut" - Convenience in Eigenherstellung	62
NEUES KONZEPT	Schnippelküche - Wissen kompakt.....	63
	Flower Power	64

Sortimentsprofilierung

NEU	Trendspirituosen - verstehen, verkosten, selber mixen	66
NEU	Sherry, Madeira und Portwein.....	67
NEUES KONZEPT	All about Whisky	68
	Intensiv-Seminar "Deutsche Weine"	69
	Das FuW Weinseminar - Europäische Weine	70
NEU	Das FuW-Weinkenner Diplom mit IHK-Abschluss "Weinkenner im Handel"	71-73
	Think Pink & ZeroZero	74
NEUES KONZEPT	Der "Kenner-Blick", wie weinaffine Kunden:innen Ihre Weinabteilung sehen	75
NEUES KONZEPT	Professionelle Bier-Probe.....	76

Bio

	Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel - Abschluss mit IHK-Zertifikat	78-79
	Bio-Wissen schmeckt.....	80

Kasse

	Motiviert an der Kasse	82
	Kassentrickschulung.....	83
	Kasse - Kurse in EDEKA next	84

4. Pflichtqualifizierung - Rechtliche Grundlagen - Digitales Marketing 85-104

Pflichtqualifizierung

	Demeter Pflichtschulung.....	87
	Ausbildung zum / zur Brandschutzhelfer:in	88-89
	Erste-Hilfe-Kurs	90
	HACCP	91
	Der sachkundige Umgang mit Produkten des Gesundheitsregals	92-93

Rechtliche Grundlagen

Basiswissen Arbeitsschutz	95
Lebensmittelrechtliche Schulung	96
Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung	97
Betrieblicher Datenschutz im Einzelhandel	98
NEU Energieoptimierung im Einzelhandel..... 	99

Digitales Marketing

Individuelle Marktwebseite 	101
Social Media Workshop Basiswissen	102
NEU Social Media Workshop Strategie	103
NEU Social Media Workshop Recruiting	104

5. BWL - Führung

105-119

BWL

Potenziale erkennen und nutzen	107
Erfolgsfaktor Personalkosten	108

Führung

Unternehmensplanspiel	110
Integrale Lebensgestaltung	111
Integrale Unternehmensführung	112
Die Jungen wollen nicht mehr arbeiten	113
Bin ich lokal ein attraktiver Arbeitgebender?	114
Hilfe, es kommt ein neues Teammitglied!	115
Führen mit D.I.S.G.	116
So aktivieren Sie das Mit-Denken und Handeln Ihrer Mitarbeitenden	117
Bewerbungsgespräche führen - aber wie?	118
Gestern Teammitglied - Morgen Führungskraft	119

6. LUNAR - Prozessschulungen

120-128

Schluss mit Inventurverlusten	121
LUNAR - Neue Mitarbeitende	122
LUNAR - Berichtswesen 1	123
LUNAR - Berichtswesen 2	124
LUNAR - Jahresinventur	125
LUNAR - Wareneingang · Reklamation · Retoure	126
LUNAR - Warenbewegung	127
NEUES KONZEPT AutoDispo Pflege in der Praxis..... 	128

 ausschließlich Online-Schulung

7. Fortbildungsprogramme und Modulseminare 129-146

Nachwuchsprogramme im Überblick 130

Fortbildungsprogramme

Qualifix	132
Junioren Aufstiegsprogramm (JAP)	133
Junioren Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP-Bedienung)	134
Führungskräfte Bedienung (FKB)	135
Handelsfachwirtin / Handelsfachwirt (ADG)	136
Bachelor of Arts (ADG)	137
Führungskräfte Handel (FKH)	138
Führen-Entwickeln-Steuern (FES Großfläche)	139-140
Fachkräfte Obst & Gemüse	141

Modulseminare

Super-/Verbrauchermarktleitung	143
 Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen	144
 Bereichsleitung im Mehrbetriebsunternehmen	145
 Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen	146

ORGANISATORISCHES UND FORMULARE

Organisatorische Hinweise	7-8
Seminarkalender	9-12
Formular Seminaranmeldung	13
Formular Seminar Vor- und Nachbereitung	14
EDEKA Hausgemacht	15
EDEKA next	16-17
Kontakt	18
Notizen	19

Organisatorische Hinweise

Die angebotenen Seminare richten sich grundsätzlich an alle Mitarbeitenden und Führungskräfte der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen. Es ist jedoch zu beachten, dass es bei einigen Seminaren bestimmte Einschränkungen bezüglich des Teilnehmerkreises gibt. Wir bitten Sie, dies zu berücksichtigen.

Die Auswahl der Seminare im Kursprogramm erfolgt auf Basis unserer Erfahrungswerte und der von Ihnen gestellten Anforderungen. Falls Sie Interesse an weiteren Themen und Inhalten haben, nehmen wir gerne Ihre Wünsche entgegen.

Wir bieten auch die Möglichkeit, Seminare direkt in Ihrem Markt vor Ort durchzuführen. In unserem Inhouse-Angebot präsentieren wir Ihnen maßgeschneiderte Seminare, die speziell für Ihren Markt von unseren internen oder externen Trainern durchgeführt werden. Die Inhouse-Seminare können sowohl standardisierte Themen als auch individuell abgestimmte Inhalte und Konzeptionen umfassen.

Wir empfehlen, sich bzw. Ihre Mitarbeitende rechtzeitig und umfassend über die Teilnahmebedingungen sowie die jeweilige Zielsetzung des gewünschten Seminars zu informieren. Nutzen Sie hierfür den Vor- und Nachbereitungsbogen auf Seite 14. Bitte beachten Sie, dass alle angegebenen Preise Nettopreise sind.

Anmeldung:

Alle Anmeldungen sind verbindlich! Halten Sie bitte vor jeder Anmeldung Rücksprache mit Ihrer Führungskraft und klären Sie die Kostenübernahme. Melden Sie sich und Ihre Mitarbeitenden frühzeitig an, damit wir eine optimale Vergabe der Plätze vornehmen können. **Bei Anmeldungen zu Online-Seminaren geben Sie bitte eine gültige E-Mail Adresse der Teilnehmenden an, an die wir den Link zum Seminar senden dürfen.** Nutzen Sie hierfür das Anmeldeformular von Seite 13 oder schicken Sie eine E-Mail mit allen Anmeldeinformationen an:

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

Im Anschluss erhalten Sie eine Buchungsbestätigung. Bis spätestens 1 Woche vor Seminarbeginn erhalten Sie eine Einladung mit allen Seminardaten im Überblick. Anmeldeschluss ist 14 Tage vor Seminarbeginn.

Hotelbuchung:

Sofern eine Übernachtung erforderlich ist, bitten wir Sie, diese eigenständig zu buchen. Gerne stellen wir Ihnen Hotelvorschläge zur Verfügung; bitte geben Sie dazu die genaue Firmenanschrift an und klären Sie intern die Kostenübernahme. Bei Mehrtagesseminaren erhalten Sie grundsätzlich eine Hotelempfehlung in der Einladung.

Für Seminare im Landhotel Geiselwind sind automatisch Einzelzimmer für alle Teilnehmenden reserviert, die Übernachtungskosten sind im Seminarpreis enthalten. Falls Sie von der Übernachtungsmöglichkeit keinen Gebrauch machen, bitten wir um rechtzeitige Abmeldung beim Hotel. Kosten für nicht in Anspruch genommene Übernachtungen können leider nicht erstattet werden.

Stornierung:

Die Durchführung aller angebotenen Seminare ist gewährleistet, sofern bis spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn die Mindestteilnehmendenzahl erreicht wurde. Sollte Ihr gebuchtes Seminar die Mindestteilnehmendenzahl zu diesem Zeitpunkt nicht erreichen, erhalten Sie von uns eine schriftliche Absage. Das Ausbleiben einer Absage bis vier Wochen vor dem Seminartermin stellt automatisch die Gewährleistung der Durchführung dar.

Für kurzfristige Absagen (innerhalb von weniger als vier Wochen vor Seminarbeginn) oder unentschuldigtes Fernbleiben werden die Seminarkosten in voller Höhe in Rechnung gestellt.

Falls Sie einen Ersatzteilnehmenden benennen oder wir den frei gewordenen Platz anderweitig vergeben können, entfallen selbstverständlich jegliche Stornogebühren.

Bei Überbuchung erfolgt die Erfassung der Teilnehmenden in der Reihenfolge ihrer Anmeldung auf einer Warteliste. Bei ausreichender Teilnehmendenzahl wird sich dann um einen Zusatztermin bemüht.

JAHRESKALENDER 2024

Seminare in Würzburg, Geiselwind, Gochsheim, Kirchberg und Online



Bayern

Schulferien und gesetzliche Feiertage



Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Mo Neujahr	1 Do	1 Fr	1 Mo Ostermontag	1 Mi Tag der Arbeit	1 Sa	1 Mo Persönlichkeitstraining D.I.S.G.	1 Do	1 So	1 Di	1 Fr Allerheiligen	1 So
2 Di	2 Fr	2 Sa	2 Di	2 Do	2 So	2 Di Führen mit D.I.S.G.	2 Fr	2 Mo	2 Mi	2 Sa	2 Mo FK Bio 3
3 Mi	3 Sa	3 So	3 Mi	3 Fr	3 Mo	3 Mi	3 Sa	3 Di	3 Do Tag der Dt. Einheit	3 So	3 Di LUNAR-Wareneingang FK Bio 3
4 Do	4 So	4 Mo	4 Do	4 Sa	4 Di LUNAR-Wareneingang OG Fachkraft 1	4 Do	4 So	4 Mi	4 Fr	4 Mo	4 Mi FK Bio 3
5 Fr	5 Mo Erste Hilfe Grund	5 Di LUNAR-Wareneingang	5 Fr	5 So	5 Mi AutoDispo Pflege OG Fachkraft 1	5 Fr	5 Mo	5 Do	5 Sa	5 Di FK Bio 2	5 Do FK Bio 3
6 Sa Heilige Drei Könige	6 Di AutoDispo Pflege Erste Hilfe Aufbau Selbstorganisation	6 Mi AutoDispo Pflege	6 Sa	6 Mo	6 Do Brandschutz Flower-Power	6 Sa	6 Di	6 Fr	6 So	6 Mi BIO Wissen OTC HACCP FK Bio 2	6 Fr
7 So	7 Mi LUNAR - Jahresinventur Attraktiver Arbeitgeber	7 Do Inventurverluste	7 So	7 Di	7 Fr	7 So	7 Fr	7 Sa	7 Mo Mit-Denken und Handeln	7 Do LUNAR - Warenbewegung	7 Sa
8 Mo OTC	8 Do Neuer Mitarbeiter	8 Fr	8 Mo	8 Mi	8 Sa	8 Mo OTC	8 Do	8 So	8 Di LUNAR - Jahresinventur Demeter Basis Fresh Cut Mit-Denken und Handeln	8 Fr AutoDispo Pflege	8 So
9 Di	9 Fr	9 Sa	9 Di Brandschutz	9 Do Christi Himmelfahrt	9 So	9 Di Stressbewältigung Brandschutz Kassentrickschulung OG Fachkraft 2	9 Fr	9 Mo Erste Hilfe Grund	9 Mi LUNAR-Wareneingang	9 Sa	9 Mo
10 Mi	10 Sa	10 So	10 Mi LUNAR-Wareneingang	10 Fr	10 Mo Demeter Basis	10 Mi Social Media Strategie Social Media Recruiting OG Fachkraft 2	10 Sa	10 Di Erste Hilfe Aufbau	10 Do LUNAR - BW 1 LM Unternehmerpflichten	10 So	10 Di
11 Do	11 So	11 Mo Brandschutz	11 Do LUNAR - BW 1	11 Sa	11 Di	11 Do OG Fachkraft 2	11 So	11 Mi Datenschutz	11 Fr	11 Mo	11 Mi
12 Fr	12 Mo	12 Di Arbeitsschutz OTC LUNAR-Warenbewegung	12 Fr	12 So	12 Mi LUNAR - BW 2	12 Fr	12 Mo	12 Do	12 Sa	12 Di LUNAR - Neue Mitarbeitende Energieoptimierung	12 Do
13 Sa	13 Di	13 Mi	13 Sa	13 Mo Brandschutz	13 Do	13 Sa	13 Di	13 Fr	13 So	13 Mi Arbeitsschutz	13 Fr
14 So	14 Mi	14 Do Indiv. Marktwebseite Demenz LM Unternehmerpflichten	14 So	14 Di OTC	14 Fr	14 So	14 Mi	14 Sa	14 Mo Potenziale erkennen Weindiplom 2	14 Do LUNAR - BW 2	14 Sa
15 Mo	15 Do LUNAR - Neue Mitarbeitende	15 Fr	15 Mo	15 Mi Erste Hilfe Grund	15 Sa	15 Mo	15 Do Mariä Himmelfahrt	15 So	15 Di Weindiplom 2 LUNAR - Jahresinventur Unternehmensplanspiel	15 Fr	15 So
16 Di HACCP LUNAR-Jahresinventur	16 Fr	16 Sa	16 Di	16 Do OTC Erste Hilfe Aufbau Bier-Probe	16 So	16 Di Teammitglied - Führungskraft	16 Fr	16 Mo	16 Mi Weindiplom 2 LUNAR-Wareneingang Unternehmensplanspiel	16 Sa	16 Mo
17 Mi	17 Sa	17 So	17 Mi Social Media Basiswissen Datenschutz	17 Fr	17 Mo	17 Mi Teammitglied - Führungskraft Erfolgsfaktor Personal	17 Sa	17 Di OTC LUNAR - Neue Mitarbeitende	17 Do Weindiplom 2 Unternehmensplanspiel	17 So	17 Di
18 Do	18 So	18 Mo	18 Do Arbeitsrecht HACCP	18 Sa	18 Di	18 Do Erste Hilfe Aufbau	18 So	18 Mi LUNAR-Warenbewegung Schnippelküche OTC Brandschutz	18 Fr	18 Mo	18 Mi
19 Fr	19 Mo OTC	19 Di Redegewandtheit	19 Fr	19 So	19 Mi	19 Fr	19 Mo	19 Do Indiv. Marktwebseite LUNAR - Jahresinventur	19 Sa	19 Di LUNAR - Jahresinventur	19 Do
20 Sa	20 Di	20 Mi Redegewandtheit	20 Sa	20 Mo Pfingstmontag	20 Do EDEKAner:in ärger Dich nicht	20 Sa	20 Di	20 Fr	20 So	20 Mi	20 Fr
21 So	21 Mi Kassentrickschulung	21 Do Jungen wollen nicht arbeiten 1x1 O&G	21 So	21 Di	21 Fr	21 So	21 Mi AutoDispo Pflege	21 Sa	21 Mo	21 Do	21 Sa
22 Mo	22 Do	22 Fr	22 Mo HACCP Kraut und Rüben	22 Mi	22 Sa	22 Mo Weindiplom 1	22 Do	22 So	22 Di	22 Fr	22 So
23 Di Energieoptimierung LUNAR-Warenbewegung	23 Fr	23 Sa	23 Di Kraut und Rüben	23 Do	23 So	23 Di Weindiplom 1	23 Fr	23 Mo Redegewandtheit OG Fachkraft 3 FK Bio 1	23 Mi	23 Sa	23 Mo
24 Mi	24 Sa	24 So	24 Mi	24 Fr	24 Mo BIO Wissen Selbstreflexion	24 Mi Weindiplom 1	24 Sa	24 Di Redegewandtheit OG Fachkraft 3 FK Bio 1	24 Do OTC	24 So	24 Di Heiligabend
25 Do	25 So	25 Mo	25 Do Potenziale erkennen Integrale Lebensgestaltung	25 Sa	25 Di LUNAR-Warenbewegung	25 Do	25 So	25 Mi LUNAR-Wareneingang HACCP OG Fachkraft 3	25 Fr	25 Mo Demenz	25 Mi 1. Weihnachtstag
26 Fr	26 Mo	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi	26 Fr	26 Mo	26 Do OG Fachkraft 3	26 Sa	26 Di Selbstreflexion LUNAR-Warenbewegung	26 Do 2. Weihnachtstag
27 Sa	27 Di Inventurverluste	27 Mi	27 Sa	27 Mo	27 Do	27 Sa	27 Di	27 Fr	27 So	27 Mi Erste Hilfe Grund	27 Fr
28 So	28 Mi Exotische Früchte	28 Do	28 So	28 Di	28 Fr	28 So	28 Mi	28 Sa	28 Mo	28 Do Erste Hilfe Aufbau	28 Sa
29 Mo	29 Do	29 Fr Karfreitag	29 Mo	29 Mi	29 Sa	29 Mo	29 Do	29 So	29 Di	29 Fr	29 So
30 Di BIO Wissen LUNAR-Wareneingang		30 Sa	30 Di	30 Do Fronleichnam	30 So	30 Di	30 Fr	30 Mo Integrale Unternehmensführung	30 Mi	30 Sa	30 Mo
31 Mi HACCP		31 So		31 Fr		31 Mi	31 Sa		31 Do		31 Di Silvester

JAHRESKALENDER 2024

Seminare in Marktredwitz, Kulmbach und Online

Marktredwitz
Kulmbach
Online

Bayern

Schulferien und
gesetzliche Feiertage



Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Mo Neujahr	1 Do Brandschutz	1 Fr	1 Mo Ostermontag	1 Mi Tag der Arbeit	1 Sa	1 Mo	1 Do	1 So	1 Di	1 Fr Allerheiligen	1 So
2 Di	2 Fr	2 Sa	2 Di	2 Do	2 So	2 Di	2 Fr	2 Mo	2 Mi	2 Sa	2 Mo
3 Mi	3 Sa	3 So	3 Mi	3 Fr	3 Mo	3 Mi	3 Sa	3 Di	3 Do Tag der Dt. Einheit	3 So	3 Di LUNAR-Wareneingang
4 Do	4 So	4 Mo	4 Do	4 Sa	4 Di LUNAR- Wareneingang HACCP	4 Do	4 So	4 Mi	4 Fr	4 Mo	4 Mi
5 Fr	5 Mo	5 Di	5 Fr	5 So	5 Mi AutoDispo Pflege Erste Hilfe Aufbau	5 Fr	5 Mo	5 Do	5 Sa	5 Di	5 Do
6 Sa Heilige Drei Könige	6 Di AutoDispo Pfleg	6 Mi Erste Hilfe Aufbau	6 Sa	6 Mo	6 Do Erste Hilfe Grund	6 Sa	6 Di	6 Fr	6 So	6 Mi BIO Wissen OTC Brandschutz LUNAR- Wareneingang Weinabteilung	6 Fr
7 So	7 Mi LUNAR - Jahresinventur	7 Do Inventurverluste Erste Hilfe Grund	7 So	7 Di	7 Fr	7 So	7 Fr	7 Sa	7 Mo	7 Do Brandschutz	7 Sa
8 Mo OTC	8 Do	8 Fr	8 Mo	8 Mi	8 Sa	8 Mo OTC	8 Do	8 So	8 Di LUNAR - Jahresinventur Madera, Cherry, Portwein	8 Fr AutoDispo Pflege	8 So
9 Di	9 Fr	9 Sa	9 Di	9 Do Christi Himmelfahrt	9 So	9 Di Stressbewältigung	9 Fr	9 Mo	9 Mi LUNAR- Wareneingang OTC LUNAR - BW 2	9 Sa	9 Mo
10 Mi	10 Sa	10 So	10 Mi LUNAR- Wareneingang	10 Fr	10 Mo Fresh Cut	10 Mi Trendspritzen	10 Sa	10 Di Inventurverluste	10 Do Erste Hilfe Grund	10 So	10 Di
11 Do	11 So	11 Mo	11 Do	11 Sa	11 Di Schnippelküche	11 Do	11 So	11 Mi Datenschutz	11 Fr	11 Mo	11 Mi
12 Fr	12 Mo	12 Di Arbeitsschutz OTC	12 Fr	12 So	12 Mi Bewerbungsgespräche	12 Fr	12 Mo	12 Do	12 Sa	12 Di LUNAR - Neue Mitarbeitende Energieoptimierung	12 Do
13 Sa	13 Di	13 Mi	13 Sa	13 Mo	13 Do	13 Sa	13 Di	13 Fr	13 So	13 Mi Arbeitsschutz	13 Fr
14 So	14 Mi	14 Do Indiv. Marktwebseite Demenz	14 So	14 Di Motiviert an der Kasse	14 Fr	14 So	14 Mi	14 Sa	14 Mo	14 Do	14 Sa
15 Mo	15 Do LUNAR - Neue Mitarbeitende	15 Fr	15 Mo OTC	15 Mi	15 Sa	15 Mo Deutscher Wein	15 Do Mariä Himmelfahrt	15 So	15 Di LUNAR - Warenbewegung	15 Fr	15 So
16 Di LUNAR-Jahresinventur	16 Fr	16 Sa	16 Di Erste Hilfe Aufbau LUNAR- Wareneingang	16 Do OTC Arbeitsschutz Saisonales O+G FS	16 So	16 Di Deutscher Wein	16 Fr	16 Mo Think pink	16 Mi	16 Sa	16 Mo
17 Mi	17 Sa	17 So	17 Mi Erste Hilfe Grund	17 Fr	17 Mo	17 Mi Erste Hilfe Grund	17 Sa	17 Di OTC LUNAR - Jahresinventur	17 Do	17 So	17 Di
18 Do	18 So	18 Mo	18 Do	18 Sa	18 Di	18 Do	18 So	18 Mi LUNAR- Warenbewegung Erste Hilfe Grund	18 Fr	18 Mo	18 Mi Brandschutz
19 Fr	19 Mo	19 Di	19 Fr	19 So	19 Mi Whisky	19 Fr	19 Mo	19 Do Indiv. Marktwebseite LUNAR - Jahresinventur Erste Hilfe Aufbau	19 Sa	19 Di LUNAR - Jahresinventur	19 Do Brandschutz
20 Sa	20 Di	20 Mi	20 Sa	20 Mo Pfingstmontag	20 Do OTC Europäischer Wein	20 Sa	20 Di	20 Fr	20 So	20 Mi	20 Fr
21 So	21 Mi	21 Do	21 So	21 Di	21 Fr Europäischer Wein	21 So	21 Mi AutoDispo Pflege	21 Sa	21 Mo	21 Do	21 Sa
22 Mo	22 Do	22 Fr	22 Mo HACCP Kraut und Rüben Brandschutz	22 Mi	22 Sa	22 Mo	22 Do	22 So	22 Di Motiviert an der Kasse	22 Fr	22 So
23 Di Energieoptimierung LUNAR- Warenbewegung	23 Fr	23 Sa	23 Di	23 Do	23 So	23 Di	23 Fr	23 Mo	23 Mi	23 Sa	23 Mo
24 Mi	24 Sa	24 So	24 Mi	24 Fr	24 Mo	24 Mi	24 Sa	24 Di	24 Do Saisonales O+G HW	24 So	24 Di Heiligabend
25 Do OTC	25 So	25 Mo	25 Do Potenziale erkennen Integrale Lebensgestaltung	25 Sa	25 Di Brandschutz LUNAR-Warenbewegung	25 Do	25 So	25 Mi LUNAR- Wareneingang HACCP	25 Fr	25 Mo Demenz	25 Mi 1. Weihnachtstag
26 Fr	26 Mo	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi	26 Fr	26 Mo	26 Do LUNAR - BW 1	26 Sa	26 Di Selbstreflexion LUNAR- Warenbewegung	26 Do 2. Weihnachtstag
27 Sa	27 Di	27 Mi	27 Sa	27 Mo	27 Do	27 Sa	27 Di	27 Fr	27 So	27 Mi Erste Hilfe Grund	27 Fr
28 So	28 Mi	28 Do	28 So	28 Di	28 Fr	28 So	28 Mi	28 Sa	28 Mo	28 Do Erste Hilfe Aufbau	28 Sa
29 Mo	29 Do	29 Fr Karfreitag	29 Mo	29 Mi	29 Sa	29 Mo	29 Do	29 So	29 Di	29 Fr	29 So
30 Di BIO Wissen LUNAR-Wareneingang		30 Sa	30 Di	30 Do Fronleichnam	30 So	30 Di	30 Fr	30 Mo	30 Mi	30 Sa	30 Mo
31 Mi HACCP Brandschutz		31 So		31 Fr		31 Mi	31 Sa		31 Do		31 Di Silvester

JAHRESKALENDER 2024

Seminare in Chemnitz, Dresden, Frohburg, Berbersdorf und Online

Chemnitz	Frohburg
Dresden	Berbersdorf
Online	

Sachsen
Schulferien und
gesetzliche Feiertage



Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Mo Neujahr	1 Do	1 Fr	1 Mo Ostermontag	1 Mi Tag der Arbeit	1 Sa	1 Mo	1 Do	1 So	1 Di	1 Fr Allerheiligen	1 So
2 Di	2 Fr	2 Sa	2 Di	2 Do	2 So	2 Di	2 Fr	2 Mo	2 Mi	2 Sa	2 Mo Erste Hilfe Grund
3 Mi	3 Sa	3 So	3 Mi	3 Fr	3 Mo	3 Mi	3 Sa	3 Di LUNAR - Warenbewegung	3 Do Tag der Dt. Einheit	3 So	3 Di Erste Hilfe Aufbau LUNAR-Wareneingang
4 Do	4 So	4 Mo	4 Do	4 Sa	4 Di LUNAR- Wareneingang	4 Do	4 So	4 Mi LUNAR- Wareneingang	4 Fr	4 Mo Kassentrickschulung	4 Mi
5 Fr	5 Mo	5 Di Schnippelküche	5 Fr	5 So	5 Mi AutoDispo Pflege Schnippelküche	5 Fr	5 Mo Brandschutz	5 Do Social Media Strategie Social Media Recruiting	5 Sa	5 Di LUNAR - BW 2	5 Do
6 Sa Heilige Drei Könige	6 Di AutoDispo Pfleg	6 Mi	6 Sa	6 Mo	6 Do 1x1 O&G	6 Sa	6 Di Brandschutz	6 Fr	6 So	6 Mi BIO Wissen OTC OTC	6 Fr
7 So	7 Mi LUNAR - Jahresinventur	7 Do Inventurverluste LUNAR - BW 1	7 So	7 Di	7 Fr	7 So	7 Fr Erste Hilfe Grund	7 Sa	7 Mo	7 Do	7 Sa
8 Mo OTC	8 Do	8 Fr	8 Mo	8 Mi	8 Sa	8 Mo OTC	8 Do OTC Brandschutz	8 So	8 Di LUNAR - Jahresinventur	8 Fr AutoDispo Pflege	8 So
9 Di	9 Fr	9 Sa LUNAR - Neue Mitarbeitende	9 Di LUNAR - BW 2	9 Do Christi Himmelfahrt	9 So	9 Di Stressbewältigung	9 Fr	9 Mo	9 Mi LUNAR- Wareneingang Brandschutz Erste Hilfe Grund	9 Sa	9 Mo
10 Mi	10 Sa	10 So	10 Mi LUNAR- Wareneingang LM Unternehmerpflichten	10 Fr	10 Mo	10 Mi	10 Sa	10 Di	10 Do Brandschutz	10 So	10 Di
11 Do	11 So	11 Mo	11 Do HACCP	11 Sa	11 Di	11 Do	11 So	11 Mi Datenschutz	11 Fr	11 Mo Erste Hilfe Grund	11 Mi
12 Fr	12 Mo	12 Di Arbeitsschutz OTC OTC	12 Fr	12 So	12 Mi Brandschutz	12 Fr	12 Mo Redegewandtheit Persönlichkeits- training D.I.S.G.	12 Do LUNAR - Jahresinventur	12 Sa	12 Di LUNAR - Neue Mitarbeitende Energieoptimierung Erste Hilfe Aufbau	12 Do
13 Sa	13 Di	13 Mi Erste Hilfe Aufbau	13 Sa	13 Mo	13 Do Brandschutz OTC	13 Sa	13 Di Redegewandtheit Führen mit D.I.S.G.	13 Fr	13 So	13 Mi Arbeitsschutz	13 Fr
14 So	14 Mi	14 Do Indiv. Marktwebseite Demenz Exotische Früchte LUNAR - Wareneingang	14 So	14 Di Erste Hilfe Aufbau	14 Fr	14 So	14 Mi EDEKAner:in ärger Dich nicht	14 Sa	14 Mo	14 Do	14 Sa
15 Mo OTC	15 Do LUNAR - Neue Mitarbeitende	15 Fr	15 Mo	15 Mi Kassentrickschulung Demeter Basis	15 Sa	15 Mo	15 Do	15 So	15 Di	15 Fr	15 So
16 Di OTC LUNAR-Jahresinventur	16 Fr	16 Sa	16 Di Fresh Cut	16 Do OTC LUNAR- Wareneingang	16 So	16 Di	16 Fr	16 Mo	16 Mi	16 Sa	16 Mo Brandschutz
17 Mi	17 Sa	17 So	17 Mi Brandschutz	17 Fr	17 Mo	17 Mi	17 Sa	17 Di OTC Erste Hilfe Grund Bier-Probe	17 Do	17 So	17 Di
18 Do	18 So	18 Mo	18 Do Brandschutz	18 Sa	18 Di Erste Hilfe Grund	18 Do	18 So	18 Mi LUNAR- Warenbewegung Brandschutz HACCP	18 Fr	18 Mo	18 Mi
19 Fr	19 Mo	19 Di Jungen wollen nicht arbeiten OTC	19 Fr	19 So	19 Mi	19 Fr	19 Mo Erste Hilfe Aufbau	19 Do Indiv. Marktwebseite LUNAR - Jahresinventur Erste Hilfe Aufbau Brandschutz	19 Sa	19 Di LUNAR - Jahresinventur	19 Do
20 Sa	20 Di	20 Mi	20 Sa	20 Mo Pfingstmontag	20 Do	20 Sa	20 Di Attraktiver Arbeitgeber	20 Fr	20 So	20 Mi Buß- und Betttag	20 Fr
21 So	21 Mi	21 Do	21 So	21 Di LUNAR - Neue Mitarbeitende	21 Fr	21 So	21 Mi AutoDispo Pflege Neuer Mitarbeiter	21 Sa	21 Mo BIO Wissen	21 Do Erfolgsfaktor Personal	21 Sa
22 Mo	22 Do	22 Fr	22 Mo HACCP Kraut und Rüben Social Media Basiswissen	22 Mi	22 Sa	22 Mo	22 Do Inventurverluste	22 So	22 Di Arbeitsrecht	22 Fr	22 So
23 Di Energieoptimierung LUNAR- Warenbewegung HACCP	23 Fr	23 Sa	23 Di Erste Hilfe Aufbau	23 Do	23 So	23 Di	23 Fr	23 Mo OTC	23 Mi LUNAR - BW 1	23 Sa	23 Mo
24 Mi	24 Sa	24 So	24 Mi OTC	24 Fr	24 Mo Kraut und Rüben	24 Mi	24 Sa	24 Di	24 Do LUNAR - Jahresinventur	24 So	24 Di Heiligabend
25 Do	25 So	25 Mo	25 Do Potenziale erkennen Integrale Lebens- gestaltung Erste Hilfe Grund Brandschutz	25 Sa	25 Di Kraut und Rüben LUNAR-Warenbe- wegung	25 Do	25 So	25 Mi LUNAR- Wareneingang HACCP Schnippelküche	25 Fr	25 Mo Demenz	25 Mi 1. Weihnachtstag
26 Fr	26 Mo Erste Hilfe Grund	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi	26 Fr	26 Mo LM Unternehmerpflichten Demeter Basis	26 Do	26 Sa	26 Di Selbstreflexion LUNAR- Warenbewegung	26 Do 2. Weihnachtstag
27 Sa	27 Di Erste Hilfe Grund Erste Hilfe Aufbau	27 Mi	27 Sa	27 Mo OTC	27 Do	27 Sa	27 Di	27 Fr	27 So	27 Mi Brandschutz	27 Fr
28 So	28 Mi Erste Hilfe Aufbau	28 Do	28 So	28 Di LUNAR-Waren- bewegung	28 Fr	28 So	28 Mi	28 Sa	28 Mo	28 Do Brandschutz	28 Sa
29 Mo	29 Do LUNAR - Waren- bewegung	29 Fr Karfreitag	29 Mo	29 Mi	29 Sa	29 Mo	29 Do	29 So	29 Di	29 Fr	29 So
30 Di BIO Wissen LUNAR-Wareneingang		30 Sa	30 Di	30 Do Fronleichnam	30 So	30 Di	30 Fr	30 Mo	30 Mi	30 Sa	30 Mo
31 Mi HACCP		31 So		31 Fr		31 Mi	31 Sa		31 Do Reformationstag		31 Di Silvester

JAHRESKALENDER 2024

Seminare in Kulmbach, Hirschaid, Würzburg, Schotten, Chemnitz, Mittweida und Online

Kulmbach	Chemnitz
Hirschaid	Mittweida
Würzburg	Schotten
Online	

Bayern Sachsen

Schulferien und gesetzliche Feiertage



Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Mo Neujahr	1 Do Fleisch trifft Traiteur	1 Fr AdA-Schein	1 Mo Ostermontag	1 Mi Tag der Arbeit	1 Sa	1 Mo Onboarding	1 Do	1 So	1 Di	1 Fr Allerheiligen	1 So
2 Di	2 Fr	2 Sa AdA-Schein	2 Di	2 Do	2 So	2 Di Onboarding	2 Fr	2 Mo Onboarding	2 Mi	2 Sa	2 Mo Onboarding
3 Mi	3 Sa	3 So	3 Mi	3 Fr	3 Mo Platte Schi-Wu Onboarding	3 Mi Onboarding	3 Sa	3 Di Onboarding	3 Do Tag der Dt. Einheit	3 So	3 Di Onboarding Wintergrillen
4 Do	4 So	4 Mo Onboarding	4 Do	4 Sa	4 Di Platte Schi-Wu Onboarding	4 Do Onboarding	4 So	4 Mi Onboarding	4 Fr	4 Mo Meisterpflicht 2 Onboarding	4 Mi Onboarding
5 Fr	5 Mo Onboarding	5 Di Onboarding	5 Fr	5 So	5 Mi Meisterpflicht 3 Onboarding	5 Fr	5 Mo Onboarding	5 Do Onboarding	5 Sa	5 Di Meisterpflicht 2 Onboarding	5 Do Onboarding
6 Sa Heilige Drei Könige	6 Di Onboarding	6 Mi Onboarding	6 Sa	6 Mo GL Verkauf	6 Do Meisterpflicht 3 Onboarding	6 Sa	6 Di Onboarding	6 Fr	6 So	6 Mi GL Führung Onboarding	6 Fr
7 So	7 Mi Onboarding	7 Do Onboarding	7 So	7 Di	7 Fr	7 So	7 Fr Onboarding	7 Sa	7 Mo FM Käse III Onboarding	7 Do Onboarding	7 Sa
8 Mo Onboarding	8 Do Onboarding	8 Fr	8 Mo Meisterpflicht 2 Onboarding	8 Mi	8 Sa	8 Mo Fachkompetenz Fisch	8 Do Onboarding	8 So	8 Di Onboarding	8 Fr	8 So
9 Di Onboarding	9 Fr	9 Sa	9 Di Meisterpflicht 2 Onboarding	9 Do Christi Himmelfahrt	9 So	9 Di Fachkompetenz Fisch	9 Fr AdA-Schein	9 Mo Platte Fi-Kä	9 Mi Onboarding	9 Sa	9 Mo Meisterpflicht 3
10 Mi Onboarding	10 Sa	10 So	10 Mi FM Käse I Onboarding	10 Fr	10 Mo Fleisch trifft Traiteur	10 Mi GL Führung FM Käse II	10 Sa	10 Di Platte Fi-Kä	10 Do Onboarding	10 So	10 Di Meisterpflicht 3
11 Do Onboarding	11 So	11 Mo Fleisch trifft Traiteur	11 Do Onboarding	11 Sa	11 Di Fleisch trifft Traiteur	11 Do	11 So	11 Mi Führungstr.Theke Fleisch trifft Traiteur	11 Fr	11 Mo Platte Schi-Wu Fleisch trifft Traiteur	11 Mi
12 Fr AdA-Schein	12 Mo	12 Di Fleisch trifft Traiteur	12 Fr	12 So	12 Mi Fachkompetenz Wurst	12 Fr	12 Mo Fleisch trifft Traiteur	12 Do Führungstr.Theke Fleisch trifft Traiteur	12 Sa	12 Di Platte Schi-Wu Fleisch trifft Traiteur	12 Do
13 Sa	13 Di	13 Mi Führungstr.Theke	13 Sa	13 Mo Onboarding	13 Do GL BWL Fachkompetenz Wurst	13 Sa	13 Di Fleisch trifft Traiteur	13 Fr	13 So	13 Mi Führungstr.Theke	13 Fr
14 So	14 Mi	14 Do Führungstr.Theke	14 So	14 Di Onboarding	14 Fr	14 So	14 Mi GL BWL	14 Sa	14 Mo Fleisch trifft Traiteur	14 Do Führungstr.Theke	14 Sa
15 Mo Fleisch trifft Traiteur	15 Do	15 Fr	15 Mo Fachkompetenz Käse Grill Experten	15 Mi Onboarding	15 Sa	15 Mo Fachkompetenz Wurst	15 Do Mariä Himmelfahrt	15 So	15 Di GL BWL Fleisch trifft Traiteur	15 Fr	15 So
16 Di Fleisch trifft Traiteur	16 Fr	16 Sa	16 Di Fachkompetenz Käse Grill Experten	16 Do Onboarding	16 So	16 Di Fachkompetenz Wurst	16 Fr	16 Mo AdA-Schein	16 Mi Bratenschule Fachkompetenz Wurst	16 Sa	16 Mo
17 Mi Fachkompetenz Käse	17 Sa	17 So	17 Mi FM Fisch II Fleisch trifft Traiteur	17 Fr	17 Mo Ausbilder Refresher	17 Mi Fachkompetenz Käse	17 Sa	17 Di FM Fisch IV AdA-Schein	17 Do Bratenschule Fachkompetenz Wurst	17 So	17 Di
18 Do Fachkompetenz Käse	18 So	18 Mo Meisterpflicht 1 Fachkompetenz Käse	18 Do Fleisch trifft Traiteur	18 Sa	18 Di FM Fisch III Ausbilder Refresher	18 Do Fachkompetenz Käse	18 So	18 Mi GL Verkauf Fachkompetenz Wurst AdA-Schein	18 Fr	18 Mo Fachkompetenz Fisch	18 Mi
19 Fr	19 Mo Platte Fi-Kä	19 Di GL Verkauf Meisterpflicht 1 Fachkompetenz Käse	19 Fr	19 So	19 Mi Fachkompetenz Käse	19 Fr	19 Mo Fachkompetenz Fisch	19 Do Fachkompetenz Wurst AdA-Schein	19 Sa	19 Di Fachkompetenz Fisch	19 Do
20 Sa	20 Di Platte Fi-Kä	20 Mi Fachkompetenz Fisch Grillen Basis	20 Sa	20 Mo Pfingstmontag	20 Do Fachkompetenz Käse	20 Sa	20 Di Fachkompetenz Fisch	20 Fr AdA-Schein	20 So	20 Mi Buß- und Betttag Fachkompetenz Wurst	20 Fr
21 So	21 Mi Fachkompetenz Wurst	21 Do Fachkompetenz Fisch Grillen Basis	21 So	21 Di	21 Fr	21 So	21 Mi	21 Sa AdA-Schein	21 Mo Fachkompetenz Käse	21 Do Fachkompetenz Wurst	21 Sa
22 Mo	22 Do Fachkompetenz Wurst	22 Fr	22 Mo GL Führung Fachkompetenz Fisch	22 Mi	22 Sa	22 Mo	22 Do	22 So	22 Di Fachkompetenz Käse	22 Fr	22 So
23 Di	23 Fr	23 Sa	23 Di Fachkompetenz Fisch	23 Do	23 So	23 Di	23 Fr	23 Mo Fachkompetenz Käse	23 Mi Fachkompetenz Fisch	23 Sa	23 Mo
24 Mi Fachkompetenz Wurst	24 Sa	24 So	24 Mi Fachkompetenz Wurst	24 Fr	24 Mo Fleisch trifft Traiteur	24 Mi	24 Sa	24 Di Fachkompetenz Käse	24 Do Fachkompetenz Fisch	24 So	24 Di Heiligabend
25 Do GL Führung Fachkompetenz Wurst	25 So	25 Mo	25 Do Fachkompetenz Wurst	25 Sa	25 Di Fleisch trifft Traiteur	25 Do	25 So	25 Mi Meisterpflicht 1 Fachkompetenz Fisch	25 Fr	25 Mo FM Käse IV Fachkompetenz Käse	25 Mi 1. Weihnachtstag
26 Fr	26 Mo GL BWL AdA-Schein	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi Führungstr.Theke Fachkompetenz Fisch	26 Fr	26 Mo Fachkompetenz Käse	26 Do Meisterpflicht 1 Fachkompetenz Fisch	26 Sa	26 Di Fachkompetenz Käse	26 Do 2. Weihnachtstag
27 Sa	27 Di FM Fisch I AdA-Schein	27 Mi	27 Sa	27 Mo	27 Do Führungstr.Theke Fachkompetenz Fisch	27 Sa	27 Di Fachkompetenz Käse	27 Fr	27 So	27 Mi FM Fisch V Wintergrillen	27 Fr
28 So	28 Mi Fachkompetenz Käse AdA-Schein	28 Do	28 So	28 Di	28 Fr	28 So	28 Mi	28 Sa	28 Mo Bratenschule	28 Do GL Verkauf	28 Sa
29 Mo Fachkompetenz Fisch	29 Do Fachkompetenz Käse AdA-Schein	29 Fr Karfreitag	29 Mo	29 Mi Fachkompetenz Wurst	29 Sa	29 Mo	29 Do	29 So	29 Di Bratenschule	29 Fr	29 So
30 Di Fachkompetenz Fisch		30 Sa	30 Di	30 Do Fronleichnam Fachkompetenz Wurst	30 So	30 Di	30 Fr	30 Mo	30 Mi	30 Sa	30 Mo
31 Mi Fleisch trifft Traiteur		31 So		31 Fr		31 Mi	31 Sa		31 Do Reformationstag		31 Di Silvester



Seminar Vor- und Nachbereitung

Seminar: _____

Seminarort: _____

Datum/Uhrzeit: _____

Mitarbeitende: _____

1. Potentielle Teilnehmende

- | | Trifft zu | Trifft nicht zu |
|---|--------------------------|--------------------------|
| Ist die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter ausreichend motiviert und erkennt die Notwendigkeit der Maßnahme? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ist die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter in der Lage, die Inhalte der Fortbildung in der Praxis anzuwenden? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ist der persönliche Einsatz, die Arbeitsleistung und das Betriebsinteresse vorhanden? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. Betrieblicher Bedarf

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| Wollen Sie die Inhalte der Qualifizierung in Ihrem Betrieb umsetzen? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Besteht betrieblicher Bedarf an der Qualifikation von Mitarbeitenden zu diesem Themenfeld? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3. Vorbereitende Fragestellung

Warum soll diese Mitarbeiterin oder dieser Mitarbeiter dieses Seminar absolvieren?

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

4. Nachbereitende Fragestellung

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

EDEKA - Hausgemacht!

Training in Ihrem Markt vor Ort.

Wunschthema oder Wunschtermin nicht dabei?

Kein Problem!!!

Wir veranstalten Ihr individuelles Wunschseminar auch gern bei Ihnen vor Ort im Markt - ausgerichtet auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden.

Unsere Möglichkeiten – Ihre Chance:

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

Unsere **Inhouse-Seminare** sorgen für einen direkten Wissenstransfer in Ihre Arbeitsprozesse. Ihr Markt profitiert von der Arbeit an marktspezifischen Fragestellungen und der Förderung eines informellen Netzwerks.

Sollten Sie Interesse daran haben, dann schreiben Sie uns eine E-Mail mit dem gewünschten Seminarthema oder wenden Sie sich direkt an die Mitarbeitenden der Personalentwicklung.

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

Telefon: 09302 / 28-736

EDEKA next

Die zukunftsfähige Lernplattform der EDEKA



Hinter dem Oberbegriff EDEKA **next** verbirgt sich alles, was mit dem digitalen Lernen bei EDEKA in Verbindung steht.

Nutzen Sie für sich und Ihre Mitarbeitende diese flexible Form der Weiterbildung. Das Lern – Öko – System **next** lässt sich per Smartphone, Tablet oder an jedem beliebigen PC über einen passwortgeschützten Zugang aufrufen.

Seit einiger Zeit hat das digitale Lernen sowie digitale Weiterbildungsformate immer mehr an Bedeutung gewonnen. Mit der neu geschaffenen Lernumgebung **next** können auch unter schwierigen Bedingungen neue Themen wie z. B. die Bio-Zertifizierung allen Mitarbeitenden im Markt zur Verfügung gestellt werden.

Zukünftig werden wir den Fokus noch mehr auf die Digitalisierung legen und eine sinnvolle Verknüpfung zwischen Präsenzseminaren und digitalen Weiterbildungsangeboten schaffen.

EDEKA **next** bildet hierbei einen wichtigen Grundpfeiler. Sie können mit Hilfe dieser E-Learning Plattform neue Mitarbeitende oder Quereinsteigende qualifizieren, aber auch langjährige Mitarbeitende unterweisen bzw. vorhandenes Wissen wieder auffrischen.

Es steht Ihnen eine Auswahl von ca. 150 Kursen zur Verfügung, welche individuell gebucht und absolviert werden können. Und das ganze unabhängig von Zeit und Raum, quasi an 365 Tagen im Jahr, rund um die Uhr.

Auch Kurse bzw. Simulationen zum LUNAR Warenwirtschaftssystem finden Sie hier und können neue Mitarbeitende mit dem Programm, aber auch mit dem MDE-Gerät vertraut machen.

EDEKA next

Die zukunftsfähige Lernplattform der EDEKA



So können Sie technische Hürden abbauen und Sicherheit schaffen im Umgang mit der Warenwirtschaft.

Hinsichtlich der Unterweisungsthemen schaffen Sie mit dem EDEKA **next** einen hohen Standard in Sachen Durchführung und Nachweis. Alle Themen, welche Unterweisungscharakter haben, werden im ersten Quartal automatisch neu gebucht. Somit sind die theoretischen Inhalte vermittelt und es müssen nur noch praktische Inhalte (z.B. wie verwende ich ein Kartonnmesser richtig) mit den Mitarbeitenden besprochen werden.

Kontakt

Und so erreichen Sie uns:

Adresse: EDEKA Dienstleistungsgesellschaft
Nordbayern-Sachsen-Thüringen mbH
97227 Rottendorf

Seminare

Abteilung: Personalentwicklung EH
Ansprechpartnerin: Frau Katrin Binnewerg
E-Mail: anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
Telefon: 09302/28-99031
Fax: 09302/28-80080

Inhouse-Seminare

Abteilung: Personalentwicklung EH
Ansprechpartnerin: Frau Tatsiana Shalaby
E-Mail: anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
Telefon: 09302/28-736
Fax: 09302/28-80080

EDEKA NEXT

Abteilung: Personalentwicklung EH
Ansprechpartner: Herr André Fischer
E-Mail: andre.fischer@edeka.de
Telefon: 09302/28-99299
Fax: 09302/2880-80080

Notizen:

1

ENTWICKLUNG DER PERSÖNLICHEN UND SOZIALEN KOMPETENZ

Diese Trainings erweitern die persönliche Fähigkeit. Als „soziale Kompetenz“ gilt auch die erfolgreiche Einwirkung von Führungskräften auf die Arbeitsleistung von Mitarbeitenden.

SEMINARE

Selbstreflexion - meine Wirkung auf Kundinnen, Kunden und Kollegenschaft	21
Persönlichkeitstraining mit System	22
Redegewandtheit und Überzeugungskraft in der Praxis...	23
EDEKAner:in ärgere dich nicht.....	24
Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser	25
Stressbewältigung im Job	26
Umgang mit Demenz.....	27

NEU

Selbstreflexion - meine Wirkung auf Kundinnen, Kunden und Kollegenschaft

2

Kurzbeschreibung

Sich selbst einzuschätzen ist eine echte Herausforderung - und gleichzeitig so wichtig für den beruflichen und persönlichen Erfolg. Was ist mein Anteil daran, wie mein Alltag abläuft? Was hat es mit mir zu tun, wenn scheinbar alle Kundinnen und Kunden oder die GANZE Kollegenschaft heute wieder mal „schwierig“ ist? Wir nähern uns diesem schwierigen Thema gemeinsam an und lernen den schwierigsten Menschen von allen besser kennen: Uns selbst.

Ziele

Die Teilnehmenden erlernen Techniken, um Selbstreflexion zu ihrem täglichen Ritual zu machen, sie lernen den Unterschied zwischen Selbstbild und Fremdbild besser kennen und bekommen Mittel und Wege an die Hand, um konfliktgetragene Situationen besser zu lösen oder ihnen gleich vorzubeugen. Die Teilnehmenden bekommen mehr Selbstbewusstsein für sich und ihren Auftritt und haben so die Möglichkeit ihren Arbeitsalltag angenehmer und besser zu gestalten. Sie lernen an Praxissituationen mit Kundinnen und Kunden, wie lehrreich die Selbstreflexion sein kann.

Inhalt

- Selbstreflexion - Bedeutung und Werte
- Selbstbild vs. Fremdbild: Was ist das und was bedeutet es für mich?
- Das Drama beenden - Übernimm Verantwortung!
- Körpersprache - wie nonverbale Signale wirken und wir Zwischenmenschliches unbewusst verkomplizieren können
- Persönliche Grenzen erkennen und kommunizieren
- Meine persönlichen A-K-V kennen
- Techniken zur täglichen Selbstreflexion

Zielgruppe

alle Mitarbeitenden des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

24.06.2024 Seminarort: Würzburg
26.11.2024 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Matthias Kellner
EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Persönlichkeitstraining mit System

D.I.S.G.

Kurzbeschreibung

Jeder Mensch ist einzigartig und bevorzugt je nach Situation und Umfeld einen bestimmten Verhaltensstil. Sich selbst und andere besser zu verstehen, steht im Mittelpunkt dieses Tages und dabei geht es nicht um Beurteilung/Verurteilung, sondern primär um die Frage, wo sind meine Fähigkeiten und Talente. Dies ist von großem Nutzen in der Personalführung und im Kontakt zu Kundinnen und Kunden. Die Teilnehmenden erlernen, welchen großen Einfluss es hat, sich bewusst zu machen, dass wir alle unterschiedlich sind.

Ziele

Die Teilnehmenden lernen ihre Fähigkeiten und Talente kennen. All diese Fähigkeiten sind nicht angeboren, sondern das Resultat von Erfahrung und sozialem Lernen. Wie und was möchte ich aus diesem Wissen machen/anwenden. Sie lernen, sich tiefer und umfassender zu verstehen.

Inhalt

- Warum Persönlichkeit wichtig ist
- Wie lässt sich Persönlichkeit erfassen?
- Erstellung eines Persönlichkeitsprofils
- Wer bin ich – wer ist die andere Person?
- Wie wirke ich auf andere?
- Praktische Anwendungen im Beruf
- Konfliktbereiche identifizieren

Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

01.07.2024 Seminarort: Würzburg
12.08.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Verena Veith
Training & Beratung

Redegewandtheit und Überzeugungskraft in der Praxis

Grundlagen der Kommunikation

Kurzbeschreibung

Warum kommt es im Berufsalltag immer wieder zu Missverständnissen? Weil wir uns in vielen Situationen nicht kurz, klar und verständlich ausdrücken. Oft finden wir nicht die richtigen Worte oder treffen nicht den richtigen Ton. Das, was wir sagen, ist für die andere Person nicht nachvollziehbar und führt möglicherweise zu unerwarteten Gegenreaktionen. Das übungsintensive Seminar vermittelt praxisnah, wie Kommunikation besser gelingt. Die erlernten Techniken können sofort im Alltag umgesetzt werden.

Ziele

Die Teilnehmenden erfahren, wie sie durch das gesprochene Wort, durch Stimme und Körpersprache auf andere wirken. Sie lernen, wie sie ihr Anliegen kurz, verständlich und präzise auf den Punkt bringen. Sie erkennen, worauf es in der Praxis ankommt, um andere von einer Meinung oder von einem Vorschlag zu überzeugen.

Inhalt

- Die 6 Gesprächshürden: Warum versteht mein Gegenüber nicht, was ich meine?
- Welche Fettnäpfchen der Kommunikation stören oft die Zusammenarbeit im Team?
- Wahrnehmen, was nicht ausgesprochen wird: die 4 Seiten einer Nachricht
- Warum macht der Ton die Musik?
- Was lässt sich in Gesichtern lesen? Was verraten Mimik und Gestik?
- Zielklar auf den Punkt kommen: kurz, klar und verständlich sprechen
- Wer fragt der führt: Mit Fragen das Gespräch lenken
- Richtig Feedback geben – klar in der Sache, wertschätzend zur Person
- Ärger und Kritik strukturiert und konstruktiv aus dem Stegreif ansprechen
- Die Kraft positiver Formulierungen im Kundengespräch
- Der souveräne Umgang mit Kundinnen und Kunden, die sich respektlos im Markt verhalten

Zielgruppe

Mitarbeitende im Einzelhandel

Kursdauer

2 Tage

Termine

19.03. - 20.03.2024	Seminarort: Würzburg
12.08. - 13.08.2024	Seminarort: Chemnitz
23.09. - 24.09.2024	Seminarort: Würzburg

Kosten

250,- €

Seminarleitung

Dr. Holger Eisold

EDEKAner:in ärgere dich nicht

Wie Sie mit Ärger und Wut souverän umgehen

Kurzbeschreibung

Wenn wir uns ärgern, verschwenden wir wertvolle Energie, die wir besser zur Bewältigung unserer Aufgaben nutzen könnten. Das Seminar vermittelt Werkzeuge, die Ihnen helfen, sich „effizienter“ zu ärgern - also seltener, kürzer und weniger intensiv. Warum es funktioniert? Wir selbst entscheiden, ob wir uns sprichwörtlich „schwarz“ ärgern oder uns stattdessen souverän in schwierigen Situationen verhalten, ohne den Ärger hinunterschlucken zu müssen. Die Techniken funktionieren. Denn der Umgang mit Gefühlen ist Kopfsache.

Ziele

Die Teilnehmenden erfahren, warum Gefühlsausbrüche in Stress-Situationen den Verstand ausschalten und damit verhindern, besonnen reagieren zu können. Sie lernen Methoden und Strategien kennen, um eigene Gefühle zu lenken, anstatt ihnen zu erliegen.

Inhalt

- In welchen Situationen ärgern wir uns?
- Auslöser und tieferliegende Ursachen für Ärger und Wut
- Welche Grundbedürfnisse steuern unser Denken und Handeln?
- Was passiert in uns, wenn unsere Grundbedürfnisse nicht erfüllt sind?
- Gedanken-Gefühls-Experiment: Der emotionale Getränkeautomat
- Verhaltensweisen unterschiedlicher Persönlichkeitstypen besser verstehen
- Die Grundidee der Anti-Ärger-Technik des HB-Männchens
- Das transformatorische Vokabular (Kraft der Worte)
- Die Technik des Umdeutens (Reframing)
- Powerposen und Übungen, die unseren Hormonhaushalt positiv beeinflussen
- Ärger hinterfragen mit der prozessorientierten Fragetechnik
- Wie Sie Ihren „Humor-Muskel“ für mehr Gelassenheit trainieren

Zielgruppe

Mitarbeitende im Einzelhandel

Kursdauer

1 Tag

Termine

20.06.2024 Seminarort: Würzburg
14.08.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Dr. Holger Eisold

Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser

Mehr Motivation durch gute Organisation

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

06.02.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Stressbewältigung im Job

Ausgeglichen und leistungsfähig durch den Arbeitsalltag

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- 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

Zielgruppe

Mitarbeitende aus allen Bereichen

Kursdauer

1 Tag

Termine

09.07.2024 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

2



AUSSCHLIESSLICH
ONLINE-SCHULUNG!

Umgang mit Demenz



Bearbeitung von Fallbeispielen zum sicheren und wertschätzenden Umgang mit erkrankten Kundinnen und Kunden in den Märkten

Kurzbeschreibung

Die Initiative der Demenz Partner-Schulungen ist von der Deutschen Alzheimer Gesellschaft e.V. ins Leben gerufen worden. Im Mittelpunkt steht die Aufklärung über das Krankheitsbild Demenz und den Umgang mit Betroffenen mittels 90-minütiger kostenfreier Kompaktkurse, die online angeboten werden. Die Mitarbeitenden in den Märkten erfahren im ersten Teil kurze Grundlageninformationen. Im zweiten ausführlicheren Teil werden Fallbeispiele besprochen, mit denen die Mitarbeitenden im Alltagsgeschäft konfrontiert werden können. Zum Beispiel geht es um Verhaltens- und Kommunikationsmöglichkeiten, wenn Erkrankte auffälliges Verhalten zeigen, zum Beispiel an der Bedientheke oder Kasse überfordert sind, sich im Markt nicht zurechtfinden, einen verwirrten Eindruck machen oder wiederholt augenscheinlich viel zu große Mengen einkaufen.

Ziele

Die Mitarbeitenden werden sicherer und souveräner im Umgang mit betroffenen Kundinnen und Kunden. Sie erlernen Wissen zum Thema Demenz, kennen Wege, um Menschen mit Demenz und ihre Angehörigen zu unterstützen und werden sichtbar als Demenz Partner ausgezeichnet.

Das Thema Demenz wird in die Mitte der Gesellschaft getragen. Hemmschwellen gegenüber Menschen mit Demenz werden abgebaut. Menschen mit Demenz und ihre Angehörigen fühlen sich wohl, sicher und verstanden beim Einkaufen.

Inhalt

- Grundlagenvermittlung zum Krankheitsbild
- Grundlagenvermittlung zum Umgang mit Menschen mit Demenz
- Workshop: Besprechung konkreter Fallbeispiele – Situationen, mit denen Mitarbeitende in den Märkten konfrontiert werden können, wenn Menschen mit Demenz einkaufen

Zielgruppe

Mitarbeitende im direkten Kundenverkehr

Bitte beachten Sie: ein PC, Tablet oder Handy mit Kamera werden benötigt

Kursdauer

90 Minuten

Termine

14.03.2024 Seminarort: Diese Schulung findet online statt
25.11.2024 Seminarort: Diese Schulung findet online statt

Kosten

Kostenfrei

Seminarleitung

Ute Hopperdietzel, Kerstin Hofmann, Fachstelle für Demenz und Pflege Oberfranken



AUSSCHLIESSLICH
ONLINE-SCHULUNG!

ENTWICKLUNG DER FACHLICHEN KOMPETENZ IM EINZELHANDEL

Durch Teilnahme an fachspezifischen Seminaren erweitern Sie Ihre Kenntnisse im jeweiligen Sortimentsbereich oder an der Kasse und können somit die Kundinnen und Kunden besser informieren und beraten. All das kann Ihnen helfen, Ihren Bereich in Zukunft noch besser zu bewältigen.

Sortimentsbereich Bedientheke	29-56
Sortimentsbereich Obst und Gemüse	57-64
Sortimentsprofilierung	65-76
BIO	77-80
Kasse	81-84

Sortimentsbereich Bedientheke

Seminare

Onboarding - Bereit zum Durchstarten bei EDEKA.....	30-31
"Grundlagen - kurz und knackig online" ... 	 32-33
Fleisch trifft Traiteur.....	34-35
Grillen Basis-Kurs - dein erster Schritt zum Grill-König.....	 36
Mit Feuer und Flamme zum Grillexperten:in - 100 % Steak.....	 37
Wintergrillen - Nur die Harten gehen in den Garten.....	 38
"Bratenschule - mehr weiß nur Oma!".....	 39
Feine Wurst und Schinken aus aller Welt.....	40-41
"Werde Food Stylist:in auf Platten und Fingern".....	 42
Eine Kulinarische Reise mit Käse.....	43-44
Frischemanager:in Käse.....	 45-46
Rock die Küche mit Fisch.....	47-48
Frischemanager:in Fisch.....	 49-50
Führungstraining Theke.....	51-52
Meisterpflicht / Betreiberpflicht.....	53-54
Ausbilderschein (AdA) - "aus einer Hand in die Hand".....	 55
Als Ausbilder:in am Ball bleiben.....	 56



ONBOARDING – Bereit zum Durchstarten bei EDEKA



Kurzbeschreibung

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

In diesem viertägigen, praxisorientierten Seminar lernen neue Mitarbeitende sowohl alle wichtigen Grundlagen über EDEKA als auch grundlegendes, praktisches und schnell anwendbares Wissen zur Arbeit an der Frischetheke.

Ziele

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

Inhalt

Tag 1 EDEKA-Spirit

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

Tag 2 Handwerkszeug an der Theke

- HACCP
- Unfallverhütung
- Wie funktioniert eine Waage?
- Aufbau PLU-Liste
- Welche Werkzeuge gibt es?
- Rezepturen anwenden (Bedeutung, Aufbau, wo sind sie zu finden?)
- Wie funktioniert Verkaufen?

Tag 3 Fleisch und Wurst

- Waren Basic
- Lagerung und Pflege verstehen
- Grundlage des Thekenaufbaus Fleisch
- Tiere und Teilstücke erkennen und Fleisch richtig schneiden
- Wurstgruppen unterscheiden
- Grundlagen des Thekenaufbaus
- Frische erkennen bei Wurst

Tag 4 Käse und Fisch

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke, Quereinsteigende, Auszubildende, neue Mitarbeitende

Kursdauer

4 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach

08.01. - 11.01.2024

04.03. - 07.03.2024

13.05. - 16.05.2024

01.07. - 04.07.2024

02.09. - 05.09.2024

02.12. - 05.12.2024

Seminarort: Mittweida

08.04. - 11.04.2024

05.08. - 08.08.2024

04.11. - 07.11.2024

Seminarort: Würzburg

05.02. - 08.02.2024

03.06. - 06.06.2024

07.10. - 10.10.2024

Kosten

495,- € zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer - Food Academy Fresh

„Grundlagen – kurz und knackig online“



Kurzbeschreibung

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

Ziele

Die Teilnehmenden erlernen oder frischen die Basics im jeweiligen Thema auf und können dieses Wissen sofort in ihrer Arbeit umsetzen. Sie bekommen Handwerkszeug und Sicherheit für ihren Berufsalltag. Sie können an ihrem „Mindset“ arbeiten und bekommen Impulse zu neuem Fokus in ihrem Tun.

Inhalt

Verkauf

- Das Verkaufsgespräch
- Verkaufsfördernde Sprache
- „Körpersprecher“
- Gespräche mit Fragen steuern
- Grundlegende Verkaufstechniken
- Ist Verkaufen ein Service oder eine Zumutung?
- Was Kundinnen und Kunden wollen...

Betriebswirtschaft

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

Führung

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



AUSSCHLIESSLICH
ONLINE-SCHULUNG!

Zielgruppe

Neue oder auch erfahrene Mitarbeitende aus dem Verkauf an der Frischetheke. Mitarbeitende oder Führungskräfte, die mehr mit Zahlen arbeiten wollen/sollen oder Führungsaufgaben übernehmen

Kursdauer

1/2 Tag

Online-Termine

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

Verkauf:

19.03.2024
06.05.2024
18.09.2024
28.11.2024

Betriebswirtschaft:

26.02.2024
13.06.2024
14.08.2024
15.10.2024

Führung:

25.01.2024
22.04.2024
10.07.2024
06.11.2024

Kosten

89,- €

Seminarleitung

Matthias Kellner, EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Fleisch trifft Traiteur



Kurzbeschreibung

Gerade beim Fleisch sind gute Beratung und Kompetenz an der Frischetheke wichtig: Mitarbeitende sollten über Garzeiten, Frische, Zubereitung, Beschaffenheit, Beilagen, Teilstücke, aber auch Herkunft Bescheid wissen und Auskunft geben können. Zuverlässige Beratung, Individualität und Fachwissen gelten als Eckpfeiler des Erfolgs: Wenn die Mitarbeitenden an der Frischetheke kompetent agieren und antworten können, steigen auch Vertrauen und Zufriedenheit bei den Kundinnen und Kunden.

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

- Côte de Boeuf oder: Was ist gutes Fleisch?
- Was will auf den Grill?
- Was gehört in den Kochtopf?
- Was gehört in die Pfanne?
- Was gehört in den Beefeh?
- Was gehört in den Backofen?
- Welche Fleischstücke passen dazu?
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Menü mit Fleisch: Geschmortes
- Fleisch will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Frische erkennen und erhalten
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

Tag 2

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach	Seminarort: Mittweida	Seminarort: Würzburg
11.03. - 12.03.2024	15.01. - 16.01.2024	31.01. - 01.02.2024
24.06. - 25.06.2024	10.06. - 11.06.2024	17.04. - 18.04.2024
12.08. - 13.08.2024	11.11. - 12.11.2024	11.09. - 12.09.2024
14.10. - 15.10.2024		

Kosten

250,- € zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

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

Grillen Basis-Kurs – dein erster Schritt zum Grillkönig



Kurzbeschreibung

Grillen können viele; Grillen KÖNNEN schon weit weniger. In diesem Basiskurs lernen die Teilnehmenden die Grundlagen erfolgreichen und professionellen Grillens. Von Tipps und Tricks rund um die richtige Hitze, direktes, indirektes Grillen, unterschiedliche Grills und Grilltechniken. Mit diesem Kurs bekommen sie viel Know-how, um im Verkaufsgespräch schnell mit „Grillenden“ auf Augenhöhe zu sein. Natürlich werden die Teilnehmenden auch selbst künftig am Grill ganz anders glänzen als bisher. Und was kann eigentlich noch so auf den Grill, außer Kammsteaks und Bratwürste?!

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

20.03.24 Seminarort: Mittweida
21.03.24 Seminarort: Würzburg

Kosten

129,- €

Seminarleitung

Knut Nürnberger, Food Academy Fresh & Grillmeister der Grillschule

Mit Feuer und Flamme zum Grillexperten:in – 100 % Steak



Kurzbeschreibung

Der Winter neigt sich dem Ende, wer nicht zu den Wintergrillenden gehört, mottet so langsam seinen Grill aus. Höchste Zeit, uns auch wieder fit zu machen und unser Wissen rund um das Grillen auszubauen und der perfekte Partner:in und Fleischexperte:in für unsere Kundinnen und Kunden zu sein. Also ran an die Kohlen, die Grills auf Vollgas stellen, es wird gebrutzelt!

Ziele

Die Teilnehmenden probieren verschiedenste Grilltechniken aus. Wir räumen mit typischen Grillmythen auf. Würzt man das Fleisch nun vor oder nach dem Grillen? Wir machen verschiedenste Vergleiche rund um das Steak und lernen nicht nur, wie man die Stücke perfekt grillt, sondern auch, wie wir das Wissen perfekt in unserer Arbeit für unsere Kundinnen und Kunden einsetzen können.

Inhalt

- 100% Steak Kurs – es gibt Fleisch!
- Unterschiedlichste Grilltechniken können ausprobiert werden.
- Wir grillen und schmecken unterschiedlichste Vergleiche:
Zum Beispiel:
 - Qualitätsvergleich von der Färse über den Jungbullens bis zum argentinischen Grainfeed Angus Rind
 - Vergleiche verschiedener Reifungsarten und ihrer Auswirkung auf das Grillverhalten und den Geschmack
 - Vergleiche verschiedener Salzungs- und Würzungsarten
- Mehrere Cuts kennen lernen, zubereiten und schmecken
- Inkl. Steak "Caveman-Style", Hanging Tender, Skirt Steak
- Und natürlich noch ein gegrillter Nachtisch
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kundinnen und Kunden?!“

Zielgruppe

Abteilungsleitende und Mitarbeitende an der Frischetheke, die sich für Grillexpertinnen und Grillexperten halten oder es noch werden wollen

Kursdauer

1 Tag

Termine

15.04.2024 Seminarort: Mittweida

16.04.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

149,- €

Seminarleitung

Knut Nürnberger, Food Academy Fresh & Grillmeister der Grillschule

Wintergrillen – Nur die Harten gehen in den Garten



Kurzbeschreibung

Grillen im Sommer kann ja jeder. Die wirklichen Grill-Enthusiasten können auch Schnee, Eis und Kälte nicht aufhalten! Welche besonderen Herausforderungen und Techniken bringt das Wintergrillen mit sich? Was legt man denn im Winter auf den Grill? Und kann man auch ein Weihnachtsmenü grillen? Diese und weitere Fragen beantworten wir Ihnen in diesem „coolen“ Kurs. Aber ziehen Sie sich warm an, denn nur die Harten gehen in den Garten!

Ziele

Die Teilnehmenden erlernen die Besonderheiten des Grillens im Winter. Sie können ihren Grill-Kundinnen und Grill-Kunden auf Augenhöhe mit Tipps und Tricks rund um Grilltechniken in der kalten Jahreszeit begegnen. Mit alternativen, leckeren und passenden Produktideen können sie ihre Kundinnen und Kunden neu inspirieren und fürs Grillen im Winter begeistern.

Inhalt

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke, die ihr Know-how rund ums Grillen ausbauen und professionalisieren wollen, alle Meistergriller, die ihr Wissen und Repertoire erweitern wollen

Kursdauer

1 Tag

Termine

27.11.2024 Seminarort: Würzburg
03.12.2024 Seminarort: Mittweida

Kosten

149,- €

Seminarleitung

Knut Nürnberger, Food Academy Fresh & Grillmeister der Grillschule

„Bratenschule – mehr weiß nur Oma!“



Kurzbeschreibung

„Wer einen guten Braten macht, hat auch ein gutes Herz.“ *Wilhelm Busch*

Mit einem „ordentlichen Braten“ verbinden wir Menschen oft viele gute Emotionen und Erinnerungen. Wer kocht, weiß: Einen guten Braten zu machen, ist fast schon eine Kunstform. In diesem Kurs bereiten Sie zwei Tage lang gemeinsam mit unserem Koch verschiedenste Braten aus verschiedenen Fleischteilen auf unterschiedliche Weisen zu. Sie bekommen Tipps und Tricks rund ums Garen, wie man Soßen zieht und die passende Beilage findet. Nach diesem handwerklich orientierten Kurs zaubern Sie tolle Braten und können Ihre Familien und Ihre Kundinnen und Kunden mit Ihrer Expertise beeindruckten.

Ziele

Die Teilnehmenden erlernen von Grund auf verschiedene Zubereitungstechniken unterschiedlicher Bratenspezialitäten und Fleischarten. Sie erhalten Tipps und Tricks, die Sie 1:1 im Beratungsgespräch umsetzen können, um so mit Ihrer Beratungskompetenz zu glänzen. Sie bekommen Sicherheit und dadurch mehr Spaß am Verkaufen.

Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

2 Tage

Termine

16.10. - 17.10.2024 Seminarort: Kulmbach
28.10. - 29.10.2024 Seminarort: Mittweida

Kosten

250,- € zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

Trainer:in der Food Academy Fresh & Jens Bauernfeind

Feine Wurst und Schinken aus aller Welt



Kurzbeschreibung

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

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

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

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

Tag 2

- Grundlagen Wurst-Schinkenplatte
- Filigrane Dekoelemente
- Grundlagen zum Legen einer Wurst-Schinkenplatte
- Jetzt wird's praktisch!
- Degustation von leckerem Schinken
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Menü mit Wurst und Schinken
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit "Next"

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach	Seminarort: Mittweida	Seminarort: Würzburg
21.02. - 22.02.2024	24.01. - 25.01.2024	24.04. - 25.04.2024
12.06. - 13.06.2024	29.05. - 30.05.2024	15.07. - 16.07.2024
18.09. - 19.09.2024	16.10. - 17.10.2024	20.11. - 21.11.2024

Kosten

250,- € zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

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

„Werde Food Stylist:in auf Platten und Fingern“

NEUES
KONZEPT



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

- Herstellung von trendigen Dekorationen mit schnellen Handgriffen – Ein Profi lässt sich „in die Karten schauen“, Schnitzen von Rosen, Dahlien, Chrysanthemen und Blättern
- Die passende Produktauswahl, welche Produkte eignen sich für welche Techniken
- Reihenfolge, Präsentationsformen, genussvolle Kombinationen
- Was darf es kosten – Kalkulation von Platten
- Der Edeka-Plattenservice stellt sich vor
- Wie nehme ich eine Bestellung professionell an

Tag 2

- Der leckere Verkostungsteller
- Pfiffige Häppchen leicht gemacht
- Trendiges Fingerfood und VIEL Praxis

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetteke, die ihr Wissen und ihre Beratungskompetenz rund um Platten und Fingerfood ausbauen wollen, sei es zum Einsatz im Beratungsgespräch oder in der Herstellung Ihres Catering-Angebotes

Kursdauer

2 Tage

Termine

19.02. - 20.02.2024	Fisch & Käse:	Seminarort: Kulmbach
09.09. - 10.09.2024	Fisch & Käse	Seminarort: Kulmbach
03.06. - 04.06.2024	Schinken & Wurst	Seminarort: Kulmbach
11.11 - 12.11.2024	Schinken & Wurst	Seminarort: Kulmbach

Kosten

250,- €

Seminarleitung

Verena Veith und Trainer:in der Food Academy Fresh

Eine kulinarische Reise mit Käse



Kurzbeschreibung

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

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

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

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

Tag 2

- Käseplatte oder Käseveredlung
- Filigrane Dekoelemente
- Grundlagen zum Legen einer Käseplatte
- Jetzt wird's praktisch!
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Menü mit Käse
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?
- Mein Wissen vertiefen mit „Next“

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach
17.01. - 18.01.2024
15.04. - 16.04.2024
17.07. - 18.07.2024
23.09. - 24.09.2024

Seminarort: Mittweida
18.03. - 19.03.2024
26.08. - 27.08.2024
25.11. - 26.11.2024

Seminarort: Würzburg
28.02. - 29.02.2024
19.06. - 20.06.2024
21.10. - 22.10.2024

Kosten

250,- € zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

Käsemeister Georg Gründel & Thomas Hähnel Käse-Sommelier,
Food Academy Fresh

Frischermanager:in Käse

**NEUES
KONZEPT**



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

Modul 1: Erweiterte Fachkompetenz Käse

- Die europäische Käsewelt hat Kultur. Einfluss von Geographie und Klima auf den Käse
- Käse verkaufen mit Geschichte – Anekdoten rund um Land, Leute und Traditionen
- Persönlichkeitstraining: Haltung, Wertschätzung, Selbstbestimmtheit

Modul 2: Rund um Käsepflege & Thekenpräsentation

- Tipps und Tricks zur Käsepflege
- Thekenpräsentation – Tipps und Tricks direkt vor Ort
- Käse affinieren und veredeln: Herstellung von Käsezubereitungen
- BWL an der Käsetheke: Grundlagen und Einflussmöglichkeiten

Modul 3: Mit der Food Academy auf Reise ins Allgäu

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

Modul 4: Werde Food-Stylist:in!

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke, die ihr Wissen rund um Käse erweitern und sich spezialisieren wollen.
Gut geeignet als Vorbereitung oder zur Vertiefung von Verantwortungsübernahme an der Käse-Theke

Kursdauer

4 Tage

Termine

10.04.2024	Modul 1	Seminarort Kulmbach
10.07.2024	Modul 2	Seminarort Kulmbach
07.10.2024	Modul 3	Exkursion
25.11.2024	Modul 4	Seminarort Kulmbach

Kosten

595,- € inklusive Exkursion, nur komplett buchbar

Seminarleitung

Verena Veith, Veith & Partner, Käsemeister Georg Gründl

Rock die Küche mit Fisch



Kurzbeschreibung

Fisch gilt als sehr beratungsintensives Produkt: Angefangen bei der Frische über die Zubereitung von Fisch und Meeresfrüchten, das gekonnte Filetieren bis hin zu Serviertipps. Umso wichtiger ist es, dass Mitarbeitende der Fischtheke über fundiertes Wissen verfügen und Kundinnen und Kunden gut beraten können.

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

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

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

Tag 2

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach

20.03. - 21.03.2024

08.07. - 09.07.2024

18.11. - 19.11.2024

Seminarort: Mittweida

22.04. - 23.04.2024

19.08. - 20.08.2024

23.10. - 24.10.2024

Seminarort: Würzburg

29.01. - 30.01.2024

26.06. - 27.06.2024

25.09. - 26.09.2024

Kosten

250,- € zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

Verena Veith, Veith & Partner

Knut Nürnberger – Food Academy Fresh

Gast-Expert:innen

Frischmanager:in Fisch



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

Modul 1: Erweiterte Fachkompetenz Fisch

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

Modul 2: Rund um Warenpflege & Thekenpräsentation

- Tipps und Tricks zur Fischpflege
- Thekenpräsentation – Tipps und Tricks direkt vor Ort
- Herstellung von Fischzubereitungen
- BWL an der Fischtheke: Grundlagen und Einflussmöglichkeiten

Modul 3: Reise zum Süßwasserfisch

- Exkursion zu einer Fischzucht
- Schlachten und Räuchern hautnah erleben

Modul 4: Werde Food-Stylist:in!

- Moderne Fischplatten und Garnierungen
- Fingerfood und Fischhäppchen – Fisch in Action

Modul 5: Mit der Food Academy auf Reisen, ans Meer zum Salzwasserfisch

- Exkursion nach Bremerhaven zu einem Umschlaghafen für Fisch, inkl. Übernachtung

Zielgruppe

Mitarbeitende aus der Frischetheke, die ihr Wissen rund um Fisch erweitern und sich spezialisieren wollen. Gut geeignet als Vorbereitung oder zur Vertiefung von Verantwortungsübernahme an der Fisch-Theke

Kursdauer

5 Tage

Termine

27.02.2024	Modul 1	Seminarort Kulmbach
17.04.2024	Modul 2	Seminarort Kulmbach
18.06.2024	Modul 3	Exkursion Süßwasserfisch
17.09.2024	Modul 4	Seminarort Kulmbach
27.11.2024	Modul 5	Exkursion Salzwasserfisch

Kosten

795,- € inklusive 2 Exkursionen, nur komplett buchbar

Seminarleitung

Verena Veith, Veith & Partner, Gast-Expert:innen

Führungstraining Theke

Mit Zahlen Abteilungen und Menschen führen



Kurzbeschreibung

Für Führungskräfte bei EDEKA zählt in erster Linie der professionelle Umgang mit Menschen – und natürlich mit Lebensmitteln. Doch ein guter Umgang mit Zahlen und ein Blick für betriebswirtschaftliche Ergebnisse sind dabei mindestens genauso wichtig. Da wirtschaftlicher Erfolg vor allem durch Teamleistung entsteht, ist es für Führungskräfte elementar wichtig, ein Grundbewusstsein für Menschen und Zahlen zu entwickeln.

In diesem zweitägigen Seminar lernen Ihre Führungskräfte betriebswirtschaftliche Grundlagen, den Umgang mit dem EDEKA-System Lunar, Systemgesetze und wie man das betriebswirtschaftliche Bewusstsein seiner Mitarbeitenden schärft.

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

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

Tag 2

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

Zielgruppe

Aktuelle Abteilungsleitenden und Teamleitenden aus der Frischetheke und alle, die es werden wollen

Kursdauer

2 Tage

Termine

13.03. - 14.03.2024	Seminarort: Kulmbach
26.06. - 27.06.2024	Seminarort: Kulmbach
11.09. - 12.09.2024	Seminarort: Kulmbach
13.11. - 14.11.2024	Seminarort: Kulmbach

Kosten

250,- € zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

Verena Veith, Veith & Partner

Matthias Kellner, EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Gast-Expert:innen

Meisterpflicht / Betreiberpflicht



Kurzbeschreibung

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

Die EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen nimmt die Notwendigkeit der Pflichtqualifizierung gemäß § 8 HWO zum Anlass, den Betrieb Ihrer Frischeabteilung qualitativ weiterzuentwickeln, um Ihren Kundinnen und Kunden auch künftig ein hochwertiges Einkaufserlebnis zu garantieren.

Die inhaltliche Ausrichtung gewährleistet die Anforderungen des Sachkundenachweises nach § 8 HWO. Das Seminar setzt sich aus drei Modulen zu je zwei Tagen zusammen. Im Modul eins liegt der Fokus auf den mathematischen und wirtschaftlich rechtlichen Grundlagen. Modul zwei zeigt den Teilnehmenden alles über Arbeitssicherheit hinter der Frischetheke sowie praktisches Anwendungswissen. Im Modul drei dreht sich alles um den Fachbereich Fleischwaren, hier folgt für alle Teilnehmenden abschließend eine schriftliche und praktische Prüfung von Prüfern der HWK.

Ziele

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

Inhalt

Modul 1:

Fachmathematik:

- Fachmathematik – unternehmerisches Denken und Handeln
- Die Teilnehmenden berechnen eine Praxisaufgabe zu jedem Themenfeld
- Mengenkalkulation
- Spannenberechnung
- Preiskalkulation

Wirtschaftskunde, Fachtheorie und Lebensmittelrecht:

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

Modul 2:

Arbeitssicherheit:

- Erarbeitung der Thematik auf Basis von Unterlagen der Berufsgenossenschaft
- Unfallgefahren in der Fleischerei
- Messer, Hackbeil, Schuhwerk
- Die Unfallanzeige
- Hautschutz
- Meine Verantwortung als Führungskraft
- Meine Rolle als Führungskraft (Teil 1)

Fachkompetenz Wurst und Schinken:

- Die Wurstherstellung Fachpraxis
- Praxisorientiert im fleischverarbeitenden Betrieb
- Rohwurst/Brühwurst/Kochwurst
- Rohschinken und Kochschinken
- Degustation inkl. Sensorik
- Lagerung und Pflege
- Verkaufsgespräche
- Meine Rolle als Führungskraft (Teil 2)

Modul 3:

Fachkompetenz Fleisch:

- Fleischteile der Schlachttiere Fachpraxis: Schneiden von Schnitzel/Schmetterlingsteak
- Fleischteile der Schlachttiere und deren Verwendung
- Rind/Schwein/Kalb/Lamm/Geflügel
- Rindfleischetikettierung
- Garmethoden
- Kundenberatung und Verkauf
- Schriftliche Prüfung und Praktische Prüfung
- Einsatz von vor- und nachbereitenden E-Learning-Einheiten

Zielgruppe

Mitarbeitende, die als Abteilungsleitung im Sinne der HWO eingesetzt werden sollen oder es bereits sind, jedoch nicht::

- a) über eine einschlägige Berufsausbildung verfügen oder
- b) über einen anerkannten Status einer „langjährigen Tätigkeit“ durch die HWK oder
- c) perspektivisch im Zuge der Nachfolgesicherung als Abteilungsleitende fungieren sollen

Kursdauer

6 Tage

Termine

18.03. - 19.03.2024	Seminarort: Kulmbach	Modul 1
08.04. - 09.04.2024	Seminarort: Kulmbach	Modul 2
05.06. - 06.06.2024	Seminarort: Kulmbach	Modul 3
25.09. - 26.09.2024	Seminarort: Kulmbach	Modul 1
04.11. - 05.11.2024	Seminarort: Kulmbach	Modul 2
09.12. - 10.12.2024	Seminarort: Kulmbach	Modul 3

Kosten

750,- € zzgl. Prüfungsgebühr, zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

Verena Veith, Veith & Partner

Ausbilderschein (AdA) – „aus einer Hand in die Hand“



Kurzbeschreibung

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

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

Ziele

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

Inhalt

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

Bei Bestehen der Prüfung verlassen die Teilnehmenden das Hotel direkt als neue Ausbilder

Zielgruppe

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

Kursdauer

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

Termine

Kick-Off: 12.01.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
26.02.-02.03.2024	Seminarort: Schotten (Hessen)
Kick-Off: 09.08.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.09.-21.09.2024	Seminarort: Schotten (Hessen)

Kosten

1.550,- € inkl. Prüfungsgebühren, Übernachtung und Verpflegung

Seminarleitung

Sebastian Holst, S&T Quickborn

Als Ausbilder:in am Ball bleiben



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- Neues aus der Ausbildung allgemein und aus der Food Academy Fresh
- Austausch- und Entwicklungsplattform für best practices und neue Ideen
- Methodentraining für moderne Ausbilder
- Was bewegt junge Menschen – Generation Null Bock?!
- Impulse für neue Ausbildungsprojekte
- Aktuelles rund um Prüfungen, Prüfungsvorbereitung
- Wechselnde Fachreferenten zu aktuellen Themen rund um modernes Ausbilden

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

17.06.2024 Seminarort: Hirschaid

18.06.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

Kostenfrei

Seminarleitung

Thomas Hähnel, Matthias Kellner – Food Academy Fresh

Gast-Expert:innen

Sortimentsbereich Obst und Gemüse

Seminare

Das kleine 1x1 der Obst- und Gemüseabteilung	58
Die Obst- und Gemüseabteilung - Mehr als Kraut und Rüben	59
Profilierungssortiment exotische Früchte	60
Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen	61
"Fresh Cut" - Convenience in Eigenherstellung	62
Schnippelküche - Wissen kompakt.....	63
Flower Power	64

NEU

NEUES
KONZEPT



Das kleine 1x1 der Obst- und Gemüseabteilung

Grundlagen der Obst- und Gemüseabteilung

Kurzbeschreibung

Die Obst- und Gemüseabteilung verlangt von den Mitarbeitenden von vornherein sehr viel Wissen und Engagement. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, erfahren die Teilnehmenden in diesem Seminar alles, was Einsteigende im grünen Sortiment wissen müssen.

Ziele

Die Teilnehmenden erkennen die Bedeutung des grünen Sortiments für die Kundinnen und Kunden und die Regeln der Warenpflege und -präsentation einer Obst- und Gemüseabteilung ebenso, wie relevante gesetzliche Bestimmungen.

Inhalt

- Die Bedeutung der Obst- und Gemüseabteilung
- Rechtliche Grundlagen
- Aus-/Kennzeichnung
- Ethylen
- Platzierungsregeln und Platzierungsvorschläge
- Lagerfähigkeit und Warenpflege
- Lagerrundgang

ACHTUNG

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

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

21.03.2024 Seminarort: Gochsheim
06.06.2024 Seminarort: Berbersdorf

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching
EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Die Obst- und Gemüseabteilung - Mehr als Kraut und Rüben

Das grüne Sortiment erfolgreich führen und gestalten

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- Fakten zum LEH
- Konsumierendenverhalten im Obst- und Gemüsebereich
- Ordersatz / Spanne
- Marktausstattungskatalog Obst und Gemüse
- Disposition
- Besuch eines Marktes
- Planung einer Obst- und Gemüseabteilung
- Planung einer Verkostungsaktion
- Verkostung verschiedener Früchte

Zielgruppe

Abteilungsleitung und verantwortliche Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

Kursdauer

2 Tage

Termine

22.04. - 23.04.2024 Seminarort: Würzburg
24.06. - 25.06.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

250,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching
EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Profilierungssortiment exotische Früchte

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- Warum exotische Früchte in der Obst- und Gemüseabteilung?
- Kaufgründe für exotische Früchte
- Zubereitung und Verkostung vieler exotischer Früchte
- Lagerung und Nachreifung der Früchte
- Ideen für Präsentation und Arrangements der Früchte

Zielgruppe

Abteilungsleitung und Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

28.02.2024 Seminarort: Würzburg
14.03.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching
EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen

Warenkundeseminar saisonales Obst und Gemüse

Kurzbeschreibung

Saisonales Obst steht im Fokus der Kundinnen und Kunden. Hier ist es wichtig, mit Fachkompetenz und Verwendungsmöglichkeiten zu punkten. Den Teilnehmenden sollen in genau diesen Punkten Hilfestellungen gegeben werden.

Ziele

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

Inhalt

- Verkaufsförderung/-aktionen
- Platzierungsmöglichkeiten
- Lagerung und Warenpflege
- Verkostung und Zubereitung von saisonalem Obst und Gemüse

Zielgruppe

Abteilungsleitung und Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

Thema: Frühjahr / Sommer

16.05.2024 Seminarort: Marktredwitz

Thema: Herbst / Winter

24.10.2024 Seminarort: Marktredwitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching

EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

„Fresh Cut“ – Convenience in Eigenherstellung



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung, Frischebereich

Kursdauer

1 Tag

Termine

16.04.2024 Seminarort: Chemnitz
10.06.2024 Seminarort: Kulmbach
08.10.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Fachberater Frische
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Schnippelküche - Wissen kompakt

Von A wie Abschrift bis Z wie Zusatzverkauf

**NEUES
KONZEPT**

Kurzbeschreibung

In diesem Seminar erhalten Ihre Mitarbeitenden eine Auffrischung und Erweiterung des Basiswissens für das tägliche Arbeiten im Bereich Schnippelküche. Wichtige Aspekte sind hierbei der richtige Einsatz des Wochenproduktionsplans unter Einbezug des Saisonkalenders sowie die richtige Anwendung von Material und Technik für ein betriebswirtschaftlich erfolgreiches Arbeiten.

Ziele

Auffrischung und Erweiterung des vorhandenen Wissens in der Betreuung einer Salatbar unter Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und Ableitung definierter Maßnahmen.

Inhalt

- Auffrischung Basiswissen Salatbar
- Erstellung eines Wochenproduktionsplans
- Betriebswirtschaftliches Arbeiten unter Berücksichtigung des Saisonkalenders und dem optimalen Geräteinsatz
- Herstellen von neuen Salaten

Zielgruppe

Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung, Frischebereich

Kursdauer

1 Tag

Termine

05.03.2024	Seminarort: Chemnitz
05.06.2024	Seminarort: Dresden
11.06.2024	Seminarort: Kulmbach
18.09.2024	Seminarort: Würzburg
25.09.2024	Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Fachberater Frische
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Flower Power

Pflanzen richtig präsentieren und verkaufen

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

06.06.2024 Seminarort: Gochsheim

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Sortimentsprofilierung

Seminare

Trendspirituosen - verstehen, verkosten, selber mixen	NEU	66
Sherry, Madeira und Portwein	NEU	67
All about Whisky	NEUES KONZEPT	68
Intensiv-Seminar "Deutsche Weine"		69
Das FuW Weinseminar - Europäische Weine.....		70
Das FuW-Weinkenner Diplom mit IHK-Abschluss "Weinkenner:in im Handel"	NEU	71-73
Tjink Pink & ZeroZero.....		74
Der "Kenner-Blick", wie weinaffine Kunden:innen Ihre Weinabteilung sehen.....	NEUES KONZEPT	75
Professionelle Bier-Probe.....	NEUES KONZEPT	76



Trendspirituosen - verstehen, verkosten, selber mixen



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

Theorie und Praxisworkshops:

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

Zielgruppe

Mitarbeitende der Spirituosenabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

11.07.2024 Seminarort: Kulmbach

Kosten

170,- €

Seminarleitung

Oliver Bönsch
Mitglied im Fachverband unabh. Weinreferenten

Sherry, Madeira und Portwein

Make Sherry great again!



Kurzbeschreibung

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

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

Ziele

Lernen Sie die unterschiedlichen Sorten und Geschmackstypen der Likörweine, im Englischen „Fortified Wines“ genannt, kennen und unterscheiden. Mit dem erworbenen Fachwissen werden Sie bei Ihren Kundinnen und Kunden für Begeisterung sorgen. Erweitern Sie Ihr Weinwissen mit Details über diese Produktgruppe und erschließen Sie neue Kundenkreise. Egal, ob pur genossen oder als Komponente eines feinen Cocktails, Sherry, Madeira und Portwein haben großes Potenzial.

Inhalt

Theorie und Praxisworkshops:

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

Zielgruppe

Mitarbeitende der Wein- und Spirituosenabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

08.10.2024 Seminarort: Kulmbach

Kosten

170,- €

Seminarleitung

Oliver Bönsch

Mitglied im Fachverband unabh. Weinreferenten

All about Whisky

Edle Klassiker im Test für bessere Beratungsgespräche

**NEUES
KONZEPT**

Kurzbeschreibung

All about Whisky: an example der feinen Single Malts aus Schottland ergründen wir dessen Seele, ähnlich eines edlen Weins. Seine Stilistik, sein Geschmack und sein Charakter werden von den individuellen Eigenarten seines „Geburtsortes“ bestimmt. Dieser interaktive Workshop gleicht einer Entdeckungsreise, die zu den berühmten Stätten führt, an denen die „Classic Malts“ destilliert werden und Jahrzehnte lang reifen. Wahre Meisterwerke, die zur absoluten Spitzenklasse in der Warengruppe der Trend-Spirituosen zählen und für viele Produzenten in der ganzen Welt die Steilvorlage bilden. Jeder einzelne ein Unikat und dennoch ein klassisches Geschmacksprofil.

Ziele

Nosing & Tasting: Im Seminar/Workshop werden die Sensorik, sprich Ihr Empfindungsvermögen angesprochen. Sehen, Riechen, Schmecken, Fühlen – Sie probieren die Destillate mit allen Sinnen und erfahren in Vergleichsproben die Unterschiede der Herkunft und die Besonderheiten der damit verbundenen Charakteristika. Die Verkostungen werden mit verschiedenen Informationen zu den einzelnen Sorten und ihren Rohstoffen verknüpft. Ihre „Arbeit“ wird unterstützt mit speziellem Equipment und Accessoires, zudem lernen Sie mit dem Aromarad umzugehen. Am Ende sind Sie in der Lage, die Etiketten zu verstehen, Qualitäten einzuordnen und die Whisky-Regionen zu unterscheiden und auf weitere Marken und Labels zu übertragen. Beratungsgespräche am Regal werden leichter, zudem haben Sie genug Wissen, um einen höheren Preis zu argumentieren.

Inhalt

Theoretischer Teil:

- History: Scotch Whiskies „verstehen“
- Die verschiedenen Whisky Sorten und Bezeichnungen
- Scotch Whisky und die Unterschiede zu Irish, Bourbon und Canadian
- Die Qualitäten, die Herstellung, die Reifung, das Etikett

Praktischer Teil:

Das Nosing konzentriert sich auf die Einzigartigkeit der Whisky-Regionen. Als Vergleichsprobe werden unter anderem ganz klassische Malts unterschiedlichen Alters aus den Regionen Lowland, Highlands, Speyside, Western Highlands, Islay und Isle of Skye verkostet. Zudem werden weitere internationale Sorten (EU und Übersee) im Vergleich dazu probiert. Foodpairing, das richtige Wasser dazu, Accessoires kommen ins Spiel. Am Ende wird ein eigener Blended-Whisky kreiert. Der Referent bringt darüber eine kleine Whisky-Sammlung mit, von denen ebenfalls probiert werden kann.

Zielgruppe

Alle motivierten und interessierten selbstständigen Einzelhandelstreibenden, Mitarbeitende, Abteilungsleitende und Marktleitende, perfekt für (Neu)Einsteiger und (Neu)Einsteigerinnen

Kursdauer Termine

1 Tag 19.06.2024 Seminarort: Kulmbach

Kosten Seminarleitung

195,- € Michael Kugel
Weinexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten

Intensiv-Seminar "Deutsche Weine"

inkl. das FuW-Weinkenner-Zertifikat „Deutsche Weine“

Kurzbeschreibung

Deutsche Weine haben in Ihrem Markt die größte Regalfläche. Ihr Marktanteil - verglichen mit internationalen Abverkäufen - liegt bei 45 % in Menge und 47 % in Wert. Häufig greifen die Kunden zum beratungsfreien Markenwein. Wer mit besseren Wein-Qualitäten höhere Umsätze und Deckungsbeiträge generieren möchte, braucht ein fundiertes Fachwissen, um Erzeuger- und Gutsabfüllungen von der Marke unterscheiden zu können und was Herkunft und Lage mit Weinstilistik zu tun haben. Zudem ist die Weinwelt im Wandel: mit dem 2023er Jahrgang gelten neue Deklarierungspflichten und 2026 kommen neue Landweinregionen dazu. Junge Winzerinnen und Winzer brechen mit alten Traditionen, und die klimatischen Veränderungen lassen neue Weinstile entstehen. Dieser „Streifzug“ durchs Dickicht Ihrer Weinabteilung schafft den Durchblick. Wein als Lifestyle- und Naturprodukt, sowie als Ergebnis handwerklicher Winzerkunst kennen- und schätzen lernen.

Ziele

Der Kurs vermittelt ein umfangreiches Basiswissen zur Herstellung, Qualitätsunterschiede, das Wichtigste über die Reben, Arbeitsschritte im Weinberg und Keller und den Ausbau und die Reifung des Weins. In einem theoretischen und einem praktischen Teil geht es um die Charakteristika der Weinanbaugebiete Deutschlands. Nach einer Einführung in die systematische Verkostung von Weinen werden typische Vertreter ausgesuchter Regionen probiert und dabei die Stilistik der Rebsorten erarbeitet und eingeteilt. Über die eigenen Sinneseindrücke werden die Grundsätze der Weintypizitäten und die Abgrenzung zum internationalen Sortiment deutlich. Dies wird in der Weinberatung gebraucht. Vorkenntnisse sind von Vorteil, jedoch nicht zwingend, der Referent bedient sich einer verständlichen Sprache.

Inhalt

Theorie und Praxis (Workshops):

- Wein ist Herkunft, Qualität entsteht im Weinberg, die Anatomie der Rebe mit Standortfaktoren
- Herstellung: Weißwein-/Rotwein-/Rosé- und Orangebereitung; Weinausbau und –reife
- Ausbau und Vinifizierung (Holz, Barrique versus Edelstahl)
- Die deutschen Weinanbaugebiete; Lage, Reben und Besonderheiten
- Faktoren, die den Weinstil bestimmen wie: Klima, Boden, Sorte, Weinbau
- Etikettenkunde; Klassifikationen; Gesetzgebung
- Vorbereitung zur Weinsensorik: Systematisches Verkosten von Weinvarianten
- Verkostung typischer Weine, die sowohl Rebsorten als auch Regionen repräsentieren
- Rebsortenstilistiken für Weiß- und Rotwein mit der Lehre der Sommeliers „Welcher Wein Wozu“
- Schaumweine: Basisweine als Grundlage; Herstellungsverfahren; Kennzeichnung auf dem Etikett;
- Das Geschäft mit Wein und was so wunderbar dazu passt.
- Das Etikett - welche Rückschlüsse und Interpretationen lässt es zu
- Zertifikats-Kurztest (Multiple Choice)

Zielgruppe

Mitarbeitende, Marktleitung und selbstständige Einzelhandelstreibende

Kursdauer

1,5 Tage

Termine

15.07. - 16.07.2024 Seminarort: Kulmbach

Kosten

190,- €

Seminarleitung

Michael Kugel
Weinexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten

Das FuW Weinseminar – Europäische Weine

Einsteiger-Seminar

Kurzbeschreibung

Die 3 größten und wichtigsten Weinbaunationen der Welt sind Frankreich, Italien und Spanien. Sie produzieren fast die Hälfte aller Weine weltweit und knapp 80 % aller Weine der EU. Somit liefern diese Wein-Nationen auch die meisten internationalen Weine für Ihr Weinregal. Um mehr Klarheit in den Qualitätsbezeichnungen und der Weinstilistik zu erlangen, stellen wir diese 3 Länder mit ihren typischen Rebsorten und Weinprofilen vor. In einer Gegenüberstellung mit Vergleichsverkostungen erleben Sie einfach und spannend die Andersartigkeit dieser 3 Länder. In der Verkostung wird zudem auch die Abgrenzung zu unseren deutschen Weinen deutlich, was Ihnen in der Weinberatung Ihrer Kundinnen und Kunden helfen wird. Über die eigenen Sinneseindrücke werden zudem die Grundsätze der Weintypizitäten herausgestellt. Vorkenntnisse sind von Vorteil, jedoch nicht zwingend, der Referent bedient sich einer verständlichen Sprache.

Ziele

Die Teilnehmenden erfahren die wichtigsten Anbauregionen dieser 3 Länder. Lage, Klima und besondere Herstellungsverfahren werden dabei berücksichtigt. Am Ende sind die Teilnehmenden in der Lage, die verschiedenen Herkunftsbereiche nicht nur zu unterscheiden und im Gespräch mit Kundinnen und Kunden zu kommunizieren. Sie haben auch mehr Durchblick, welche Weine in Ihrem EDEKA-Sortiment stecken, können die Qualitäten erläutern und haben genug Wissen, um einen höheren Preis zu argumentieren.

Inhalt

Theorie:

- Die Weinbaukultur Europas
- Die „Drei Großen“: Frankreich, Italien, Spanien (Kurzportraits der bekanntesten und für den Handel wichtigsten Weinregionen und ihre Weine/Schaumweine)
- Weinbereitung inklusive landestypischer Herstellungsunterschiede
- Weintypen, Weinstile, Weinfarben
- Ausbau und Vinifizierung (Holz, Barrique versus Edelstahl)
- Rebsortenwein oder Cuvée (Workshop Assemblage)
- EU-Weinrecht und Aufbau der Klassifizierung der einzelnen Länder
- Klimatische Besonderheiten und die Auswirkung auf den Weinstil
- Das Etikett - welche Rückschlüsse und Interpretationen lässt es zu

Praxis:

Während der beiden Seminar-Tage werden zu jedem Land verschiedene Weiß-, Rosé- und Rotweine präsentiert (jeweils die Benchmark der wichtigsten Anbauregionen) und unter Anleitung verkostet und eingeordnet. In der Vergleichsgruppe wird deutlich, welche Faktoren, wie z. B. Klima, Topographie, Rebsorte und der Ausbau, einen entscheidenden Einfluss auf den Wein haben.

Zielgruppe

Mitarbeitende, Marktleitung und selbstständige Einzelhandelstreibende

Kursdauer

2 Tage

Termine

20.06. -21.06.2024

Seminarort: Kulmbach

Kosten

250,- €

Seminarleitung

Michael Kugel

Weinexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten

Das FuW-WeinkennerDiplom[®] mit IHK-Abschluss „Weinkenner:in im Handel“



Kurzbeschreibung

Der FuW e.V. ist der Fachverband unabhängiger Weinreferenten und ein Partner der IHK. Dieser Kreis von Weinexperten hat das „FuW Weinkenner:in Diplom[®] für den Handel entwickelt. Eine spezielle Weinfortbildung, die als modular aufgebautes Bildungsangebot durchgeführt wird.

Ziel ist es, dem eklatanten Fachkräftemangel im Lebensmitteleinzelhandel und Getränkemärkten entgegenzuwirken, denn diese Fortbildung versteht sich als Anpassungsweiterbildung.

Die Zielgruppen sind hier Aushilfen, ungelernte Hilfskräfte, Schulabbrecherinnen und Schulabbrecher, Quereinsteigende und Wiedereinsteigende. Kurzum Mitarbeitende, die im Markt bereits einen guten Job machen, jedoch am Arbeitsplatz mit dem Thema Wein gestärkt werden können.

Den Teilnehmenden werden sowohl fachspezifische Grundkenntnisse der Weinbereitung und Weinvielfalt als auch Fertigkeiten in der Weinverkostung, Weinbeurteilung und Weinvermarktung vermittelt.

Märkte, in denen Wein eine Rolle spielt, können Mitarbeitende damit ans Unternehmen binden und sich durch eine fundierte Weinberatung beim Kunden besser profilieren.

Der Lehrgang besteht aus sechs aufeinander aufbauenden Modulen, die in unserem Schulungsprogramm in zwei Blöcken durchgeführt werden. Im 6. Modul werden individuelle Schwerpunkte aus dem Handel unterrichtet und trainiert. Zwischen den beiden Blöcken werden den Teilnehmenden kleine Lernwissensabfragen zugesickt, die auf den IHK-Abschluss vorbereiten. In einer abschließenden Lernwissensabfrage, die nach allen 6 Modulen stattfindet, stellen die Teilnehmenden den Erwerb ihrer Kenntnisse und Fertigkeiten unter Beweis und erhalten nach erfolgreicher Absolvierung ein bundesweit anerkanntes IHK-Zertifikat ihrer Qualifikation.

Das nachhaltige Lernen, welches auch in den Zielen der Nachhaltigkeitskriterien der Vereinten Nationen formuliert ist, wird angewandt. Es sind mindestens drei Dozentinnen oder Dozenten am Unterricht beteiligt, so dass die Teilnehmenden abwechslungsreich und nachhaltig lernen und zum jeweiligen Themenschwerpunkt „den Profi“ erleben. Alle Dozentinnen und Dozenten sind über die Organisation des FuW e.V. in regelmäßigen, selbstverpflichtenden Fortbildungen und Exkursionen eingebunden und stets auf dem aktuellsten Wissensstand der komplexen Weinwelt.



FuW WeinkennerDiplom

IHK Die Weiterbildung



Inhalt

Modul 1

vermittelt **Hintergrundwissen über die Herstellung von Wein**. Dazu gehört die Kurzgeschichte des Weinbaus, die Anatomie der Rebe als Kulturpflanze, die klimatischen und geografischen Voraussetzungen für den Weinbau sowie die wichtigsten Arbeiten der Winzerin oder des Winzers in Weinberg und Keller. Ferner stehen die Weinbereitung und der unterschiedliche Ausbau der 4 Weinfarben sowie die Reifung des Weins in verschiedenen Behältnissen (Holz, Stahl, u.a.) im Fokus. Die gängigsten Rebsorten und die daraus resultierenden Weinstile werden kennengelernt.

Die Teilnehmenden können danach die Besonderheiten eines Weinanbaugebiets („Terroirs“) beschreiben und lernen den Wein als Naturprodukt und Erzeugnis handwerklicher Winzerkunst kennen und schätzen.

Modul 2

setzt sich aus einem theoretischen und einem praktischen Teil zusammen. Zunächst werden die Charakteristika der im Handel **wichtigsten Weinanbaugebiete Deutschlands** vorgestellt. Dazu zählen u.a. die klimatischen Besonderheiten und die jeweils repräsentativen Rebsorten einer Region. Nach einer **Einführung in das systematische Verkosten von Weinen** werden typische Weine aus diesen Weinregionen verkostet und dabei die Rebsortenstillistiken erarbeitet.

Die Teilnehmenden können danach die deutschen Weinbauregionen mit ihren für sie typischen Rebsorten nennen, lernen neben den Schritten einer systematischen Verkostung auch die unterschiedlichen Weinstile kennen und können erste Bewertungen vornehmen und eine passende Sprache entwickeln.

Modul 3

legt den Schwerpunkt auf die klassischen Anbaugebiete in **Frankreich, Italien und Spanien**. Klimatische Faktoren, Topografie und Rebsorten der wichtigsten Regionen dieser Länder werden eingehend behandelt. Sonderformen der Weinbereitung und die Klassifizierung schließen diese Weinländer ab. Die **Anbaugebiete und Weine der Neuen Welt** sind danach Gegenstand der Betrachtungen. Dabei liegt ein Augenmerk auf dem Vergleich mit den Regionen und der Stilistik Europas, besonders was die klimatischen Bedingungen und die Weingesetzgebung angeht.

Die Teilnehmenden sind in der Lage, die wichtigsten Anbauregionen in Frankreich, Italien und Spanien zu beschreiben und die Typizität der Weine aus diesen Ländern zu benennen. Ferner können sie die Unterschiede zwischen den Weinanbaugebieten der Neuen und der Alten Welt erläutern und die Weine einordnen.

Modul 4

behandelt das breite Feld der **Schäumenden Weine** und bildet einen spannenden Themenschwerpunkt. Die unterschiedlichen Herstellungsverfahren dieser Produkte stehen dabei im Zentrum der Betrachtungen. Hinzu kommen ein Streifzug zu trendigen Weinhaltigen und Weinmischgetränken, sowie der wachsende Warengruppenbereich der alkoholfreien (Schaum)Weine. Das komplexe Thema der **Kombination von Wein und Speisen** wird nicht nur theoretisch erörtert, sondern auch praktisch in verschiedenen Workshops (auch mit der Verwendung von Gewürzen) erprobt und verkostet.

Die Teilnehmenden können die verschiedenen Herkünfte und Herstellungsverfahren von Schaumweinen und die trendigen Alternativprodukte voneinander unterscheiden und die unterschiedlichen Qualitäten identifizieren. Zudem lernen sie gelungene und schwierige Kombinationen von Speisen und Wein kennen, was in der Kundenberatung professionell eingesetzt werden kann.

Modul 5

steht unter dem Zeichen der **Süßweine**, und alles, was „gespritet“ und „gereift“ ist. Außerdem geht es um die Ausstattung der Weine und wie heute Nachhaltigkeit in diesem Bereich von Kundinnen und Kunden verstanden wird. Die Weinpräsentation sowie der korrekte Umgang mit allem, was Weinkennerinnen und Weinkenner anspricht, wie Gläsern, Accessoires und Weinpflege. Ferner kommen betriebswirtschaftliche Fragen zur Kalkulation von Herstellungs- und Verkaufspreisen für eine Flasche Wein zur Sprache.

Die Teilnehmenden beherrschen nun den sicheren Umgang mit allen notwendigen Handhabungen, z. B. zur Durchführung einer professionellen Weinverkostung und -präsentation. Sie können die Parameter nennen, die auch einen höheren Preis einer Flasche Wein gerechtfertigen..

Modul 6

Dieses praxisnahe Modul setzt ganz spezielle, zielgruppenorientierte Schwerpunkte für den Handel. Unter der Leitfrage „Was macht einen guten Verkäufer aus?“ werden in kleinen Trainingseinheiten geübt, wie mit einem Wein-Spickzettel gute Verkaufs- und Fachgespräche einfach gelingen, wie die Techniken des „Powerbriefings“ eingesetzt werden, und an weiteren Stellen im Markt mit Wein Zusatzgeschäfte möglich werden. Es geht um Grundlagen der Weinauswahl, Regalpflege und organisatorische Themen einer Weinveranstaltung mit Kundinnen und Kunden im Markt.

Die Teilnehmenden erlangen die Fähigkeit, Kundinnen- und Kundenaktionen mit Wein durchzuführen. Sie sind in der Lage, auch Kolleginnen und Kollegen in anderen Abteilungen (z. B. an der Frischetheke) so zu schulen, dass diese einen Wein mit verkaufen können. Bei etwaigen Neulistungen sind sie in der Lage, Sortimentslücken sinnvoll zu schließen und betrachten die Weinabteilung mit den Kundenaugen einer Weinkennerin oder eines Weinkenners. Optional können auch Posts selbst generiert werden, sofern der Markt sich mit der Warengruppe Wein in den Sozialen Medien präsentieren möchte.

Zielgruppe

Mitarbeitende aus den Bereichen Wein/Getränke, die bisher keine weinspezifische Berufsausbildung durchlaufen haben, jedoch eine Arbeitsplatzverbesserung mit dem Thema Wein erreichen können

Kursdauer

7 Tage

Termine

Block 1

Modul 1	22.07.2024	Seminarort: Würzburg
Modul 2	23.07.2024	Seminarort: Würzburg, inkl. Exkursion
Modul 3	24.07.2024	Seminarort: Würzburg

Block 2

Modul 4	14.10.2024	Seminarort: Würzburg
Modul 5	15.10.2024	Seminarort: Würzburg
Modul 6	16.10.2024	Seminarort: Würzburg

Der IHK-Testtag: 17.10.2024 Seminarort: Würzburg. Mitten im Weinanbaugebiet Franken.

Kosten

1.330,- € inkl. Prüfungsgebühren und Exkursion

Think Pink & ZeroZero

Rosé und 0.0 % machen großen Spaß - am Gaumen und in der Kasse

Kurzbeschreibung

Rosé-Weine sind die Gewinner der letzten Jahre, weil keine andere Weinfarbe so an Popularität zugelegt hat. Dies spiegelt sich zwischenzeitlich auch in Ihrer Sortimentstiefe wider. Somit ist es höchste Zeit, sich am Regal um diese erfolgreiche Warengruppe etwas intensiver zu kümmern, denn: Dass ein roséfarbiger Wein „nicht Fisch und nicht Fleisch“ ist, ist absolut „altes Denken“ und vor allem bei den jungen Konsumenten völlig aus der Zeit gefallen. Der Aufstieg dieser Weinfarbe hat sicher zunächst auch mit Hollywood-Stars wie Angelina Jolie und Brad Pitt zu tun, die seither viele Nachahmer haben. Doch am Ende ist es die Lebensfreude, Lust auf leichte, frische Weine, die alle Erzeuger dazu brachten, auch einen Rosé ins Programm zu nehmen.

Tatsächlich noch erfolgreicher in den Steigerungsraten sind die Warengruppe der alkoholfreien Weine und weinhaltigen Getränke. Für den „Genuss ohne Reue“ steigt das Interesse in der Kundschaft erheblich. Die Qualitäten werden immer besser und die stets größer werdende Auswahl an unterschiedlichen Geschmacksvarianten lohnen, diese Lifestyle- und Trendprodukte in den Fokus zu stellen.

Ziele

Mit vorherrschenden Defiziten rund ums Thema wird „aufgeräumt“. Mit fundiertem Fachwissen werden Mitarbeitende künftig kompetent und souverän über die bislang unterschätzten Warengruppen sprechen. Die Qualität in der Kundenberatung kann erheblich gesteigert werden, mit der Folge, dass schlummernde Umsätze gehoben und neue Käuferschichten erschlossen werden.

Inhalt

Theorie und Praxis (Workshops):

- Alles zu Qualität, Herkunft und Herstellung, inkl. Ausbau und Vinifizierung
- Etikettenkunde; Klassifikationen; Gesetzgebung (das EU-Weinrecht hat Änderungen erlaubt)
- Vorbereitung zur Weinsensorik: Systematisches Verkosten von Weinvarianten und -stilistiken
- Verkostung typischer Weine, die sowohl Rebsorten als auch Regionen repräsentieren
- Besonderheiten bei Rosé-Schaumweinen und alles, was rosig prickelt
- Die Definition von „alkoholfrei“ in Deklaration und Geschmack
- Das Geschäft mit alkoholfreien und gewürzten Weinen, was so wunderbar dazu passt und mit welchen Argumenten neue Kundensegmente gewonnen werden können
- Zum Mitreden: wo geht die Reise hin? Der Referent bringt noch die ein oder andere „Entdeckung“ mit

Zielgruppe

Mitarbeitende, Marktleitung und selbstständige Einzelhandeltreibende

Kursdauer

1 Tag

Termine

16.09.2024

Seminarort: Kulmbach

Kosten

170,- €

Seminarleitung

Michael Kugel

Weinexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten

Der „Kenner-Blick“, wie weinaffine Kunden:innen Ihre Weinabteilung sehen

**NEUES
KONZEPT**

Meine Weinabteilung soll besser werden - ein interaktiver Workshop

Kurzbeschreibung

Der Imagetransfer von einer guten Weinberatung hin zu anderen Warengruppen ist wünschenswert. Doch wer weiß wirklich, was im Regal steht? Wir wollen mit diesem interaktiven Workshop für den souveränen Durch- und Überblick in der Weinabteilung sorgen. Viele Mitarbeitende haben keine klare Vorstellung, was wirklich am POS angeboten wird. Hierbei sind nicht die Artikel selbst gemeint, sondern was genau in der Flasche steckt. Eine schicke, coole Verpackung spricht uns an, aber was sieht ein Weinkenner hinter der glitzernden „Flaschen-Fassade“? Wie lässt sich die Vielzahl an unterschiedlichen Erzeugnissen sinnvoll und fachgerecht unterscheiden? Alles kompliziert? Nein, wir orten die „Leuchttürme“ in unserem Regal und erfahren viel Neues zu: Was heißt VDP, wer steht hinter ECOvin, was bedeuten die vielen Labels zu Bio, Fair Trade und Fair Choice uvm.

Im ersten Teil der Schulung gehen wir ans Regal und bringen Licht ins „Flaschen-Dickicht“, analysieren ausgesuchte Weine in Qualität und Sensorik und schauen virtuell bei den Erzeugern vorbei. Im zweiten Teil geht es um „Umsatzsteigerung mit Wein“. Wir bergen die wahren Schätze und erarbeiten ein Konzept, mehr davon zu verkaufen. Stichwort: Storytelling. Zudem: Wie kann ich im Markt meine Weine in anderen Abteilungen implementieren? Wie gehe ich vor, dass mir Kolleginnen und Kollegen z. B. an der Frische-Theke mit Lust einen Wein mit verkaufen? Wie kann ich clever Weine mit Manufaktur-Produkten kombinieren? Wie schreibe ich selbst Expertisen und Texte für Instagram & Co.?

Ziele

Ihre Mitarbeitende erlernen einen geschulten Blick fürs Etikett und Qualität und können zudem erkennen, für welche Artikel sich ein Mehraufwand am Kunden und in der Kasse lohnt. Ihr Wissen wird für zusätzliche Umsätze sorgen, denn sie werden auch erfahren, wie und wo sie sich alle Infos herholen, die sie brauchen, um eine Weinabteilung spannender für ihre Kundinnen und Kunden zu machen.

Inhalt

Theorie und Praxis (Workshops):

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

Zielgruppe

Mitarbeitende, Marktleitung und selbstständige Einzelhandelstreibende

Kursdauer

1 Tag

Termine

06.11.2024 Seminarort: Kulmbach

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Michael Kugel

Weinexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten

Professionelle Bier-Probe

**NEUES
KONZEPT**

Ein Workshop durch die Deutsche-, Englische- und Belgische Brauart

Kurzbeschreibung

Nach diesem Seminar werden Sie Ihr Sortiment mit anderen Augen sehen. Sie lernen Bier wie die Sommeliers zu verkosten, mit allen Sinnen zu begreifen und die richtige Sprache dafür zu finden. Ob stark oder leicht, sauer oder süß, hell, dunkel oder schwarz, herb oder mild. Für jeden Geschmack hat die Brauwirtschaft etwas zu bieten. Alle haben ein Geheimnis, in das Sie eingeweiht werden. Fragen wie: ist „Gerstensaft“ immer aus Gerste? Was heißt Weizen, Kölsch g.g.A., Alt, Bock und Pils? Was ist ein „Fernseh Bier“, was ein Craft-Beer? Biermisch- oder Alkoholfreies sind kein Thema, aber Lager, Ale, IPA, Kloster- Cherry- und Reisbier. Für all diejenigen, die jetzt neugierig sind und sich intensiver mit dem Thema befassen möchten, bieten wir mit diesem aktiven Bier-Workshop einen ungewöhnlichen Tag rund um die Braukunst, Sensorik und guten Geschmack. Am Ende hat jeder Teilnehmende 15 Gläser eingeschickt vor sich stehen und kann über den Vergleich die Unterschiede in Geruch, Farbe, Schaumbildung und Geschmack erleben.

Ziele

Wer Bier nur in der Werbung verkauft, braucht kein Fachwissen und auch diesen Kurs nicht. Wer jedoch über hopfenbetonte und aromenintensive Biere sprechen möchte, um den Konsumentinnen und Konsumenten auch mal für eine andere Sorte zu begeistern, braucht den Durch- und Überblick und kennt den Unterschied zwischen ober- und untergärig, weiß über Plato zu sprechen und kann etwas zu Malz sagen, denn Bier ist nicht gleich Bier. Die Teilnehmenden erlangen Fachwissen über die Rohstoffe zur Herstellung. Sie können danach Bierstile und Brauarten unterscheiden und beschreiben und bei Kundinnen und Kunden sicherer auftreten und individueller beraten.

Inhalt

Theoretischer Teil

- Die Brauwirtschaft im 3. Jahrtausend mit Zahlen, Daten, Fakten
- Bier-Geschichte, das Reinheitsgebot, die Rohstoffe
- Bierherstellung (Computer-Animation)
- Die Sortenvielfalt mit den wichtigsten Bieren im Handel
- Die Grundrichtung der drei Bierschulen (Belgische, Deutsche und Englische)

Praktischer Teil

- Verkostung, Tipps wie eine Verkostung vorbereitet wird
- Grundlagen der Bier-Sensorik
- Anleitung und Tipps zur sensorischen, professionellen Bierverkostung
- Beurteilen nach Bierschaum, Farbe, Klarheit und Geruch
- Biere professionell beschreiben
- Foodpairing: Bier und Speisen

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende im Getränkebereich

Kursdauer

1 Tag

Termine

16.05.2024 Seminarort: Würzburg
17.09.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

170,- €

Seminarleitung

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

Bio

Seminare

Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel - Abschluss mit IHK-Zertifikat.....	78-79
Bio-Wissen schmeckt	80



Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel - Abschluss mit IHK-Zertifikat



QUALIFIZIERUNG BEINHÄLTET
DEMETER PFLICHTSCHULUNG



BÄUERLICHE
ERZEUGERGEMEINSCHAFT
SCHWÄBISCH HALL

Unser Ziel – den Kundinnen und Kunden die beste Beratung zu geben

Bio ist ein Wachstumsmarkt. Genussvolle, gesunde Ernährung ohne schlechtes Gewissen ist für viele Menschen sehr wichtig geworden. Zudem legen immer mehr Menschen Wert darauf, auch beim Kauf von Lebensmitteln aktiv etwas Gutes für Umwelt und Tierwohl zu tun. Die Kundinnen und Kunden identifizieren sich mit dem, was sie essen. Sie erwarten beim Einkauf verlässliche Informationen über Bio-Lebensmittel. Daher werden Sie in dem Seminar gezielt darin ausgebildet, Kundinnen- und Kundenfragen zum Bio-Sortiment souverän zu beantworten. Durch kompetente Beratung können die Kundinnen und Kunden von der Qualität überzeugt und an den Point of Sale gebunden werden.

Ihr Ziel – kompetent im Markt für biologische Lebensmittel!

Durch die intensive Verbindung von Theorie und Praxis sind Sie nach der Schulung in der Lage, auch kritischen Nachfragen der Kundinnen und Kunden in Bezug auf Qualität, Kontrollen, Bio-Zertifizierung und die Ökologische Land- und Ernährungswirtschaft sicher und authentisch zu begegnen. Bei mehreren Exkursionen erleben Sie landwirtschaftliche Erzeugung und handwerkliche Verarbeitung von Bio-Produkten hautnah.

Durch Ihre zusätzliche Ausbildung als Multiplikatoren können Sie im ganzen Markt positive Impulse weitergeben. Werden Sie zu Botschafterinnen und Botschaftern für hochwertige Lebensmittel und eine naturgerechte Erzeugung!

Was Sie in der Fortbildung lernen:

- Sicher werden im Gespräch mit Kundinnen und Kunden: Was ist der Mehrwert von Bio?
- Wer sind die Bio-Konsumierenden? Was wollen sie?
- Die Grundsätze der Ökologischen Landwirtschaft verstehen und erklären können
- Multiplikatoren-Schulung: Als Bio-Profi Ihr Team weiterbringen
- Gestaltung eines attraktiven Bio-Sortiments
- Planung und Durchführung von Events für Kundinnen und Kunden am Point of Sale
- Durchblick in der Bio-Zertifizierung: Warenzeichen und Regelungen verstehen

Aufbau der Fortbildung:

Der Kurs besteht aus drei Modulen mit je zwei Unterrichtstagen. Am letzten Ausbildungsmodul schließt sich ein Prüfungstag an. Insgesamt dauert die Weiterbildung 4 bis 6 Monate. Nach bestandem Abschlusstest erhalten Sie das IHK-Zertifikat „Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel“. Integriert in die Fortbildung ist eine eintägige Demeter-Handelsschulung, die in Zusammenarbeit mit der Demeter Akademie angeboten wird. Dabei geht es besonders um die biologisch-dynamische Wirtschaftsweise, deren ganzheitliches Verständnis und das Profil der Marke Demeter. Die Exkursion zu Verarbeitungsunternehmen finden in Kooperation mit der Bäuerlichen Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall statt.

Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel - Abschluss mit IHK-Zertifikat



QUALIFIZIERUNG BEINHALTET
DEMETER PFLICHTSCHULUNG

Weiterbildung für Fachkräfte im Lebensmitteleinzelhandel



BÄUERLICHE
ERZEUGERGEMEINSCHAFT
SCHWÄBISCH HALL

Kursinhalte:

Mehrwert Bio-Lebensmittel:

Produktwissen für alle Sortimente, Zusatzstoffe in Bio-Lebensmitteln, Umweltschutz, Rückstandsarmut, Tierwohl, Kreislaufwirtschaft, (heimisches) Superfood

Wachstumsmarkt Bio:

Trends (regional, tiergerecht, vegetarisch, vegan), Konsumententypologie, Kaufmotive, Verkaufsstrategien, Planung von Events für Kundinnen und Kunden, Bio-Sortimente in Szene setzen

Grundlagen des ökologischen Landbaus:

Richtlinien der Bio-Anbauverbände, Pflanzenschutz im Bio-Anbau, Tierhaltung, Zertifizierungsverfahren und Kontrolle, Unterschiede zwischen Bio und sonstigen Labels

Exkursionen:

Bio-Höfe, Dorfkäserei Geifertshofen, Bio-Gewürzmanufaktur, Wurstmanufaktur Schwäbisch Hall

Praktische Aufgaben:

Kundinnen und Kundengespräch, Multiplikatorentätigkeit, Verkostungen, Verkaufsförderungsaktionen

Kursdauer:

8 Tage

Termine

Block 1:	23.09. - 24.09.2024	Seminarort: Würzburg
Block 2:	05.11. - 06.11.2024	Seminarort: Würzburg
Block 3:	02.12. - 05.12.2024	Seminarort: Kirchberg

Kosten

1.725,- € zzgl. Hotelkosten für Modul 1 und 2 (bei Bedarf)

Seminarleitung

Akademie Schloss Kirchberg

BIO-Wissen schmeckt



Kurzbeschreibung

Der Markt für Bioprodukte wächst kontinuierlich. In diesem Rahmen gewinnt fachkundige Beratung gemäß unserer Werbeaussage **Wir ♥ Lebensmittel.** immer mehr an Bedeutung für die qualitätsorientierten Kundinnen und Kunden. Dieses Seminar vermittelt Ihnen das notwendige Wissen über Bioprodukte sowie Spezifika für deren Verwendung.

Ziele

- Fachkundige Beratung
- Mehr Erfolg im Verkauf durch spezielles Fachwissen zu Ökolandbau, Siegeln, Marken und Produktspezifika von Bio-Produkten

Inhalt

Interaktives Tages-Seminar mit Wissensvermittlung und Erleben von Bioprodukten durch Verkostungen und Praxistipps zur Verwendung:

- Ökologischer Landbau (Grundlagen, aktueller Stand, Herausforderungen, Bedeutung)
- Richtlinien, Zertifizierung, Siegel (EU-Bio-VO + Verbände)
- Wichtige Bio-Marken im EDEKA-Sortiment
- Warengruppenspezifisches Fachwissen mit Produktspezifika (z.B. Molkereiprodukte, Obst + Gemüse, Fleisch + Wurst, Backwaren, verarbeitete Produkte) mit Verkostungen

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

30.01.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
24.06.2024	Seminarort: Würzburg
21.10.2024	Seminarort: Chemnitz
06.11.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Akademie Schloss Kirchberg

Kasse

Seminare

Motiviert an der Kasse	82
Kassentrickschulung	83
Kasse - Kurse in EDEKA next	84



Motiviert an der Kasse

Motivierte Kassenkräfte – zufriedene Kundinnen und Kunden

Kurzbeschreibung

In diesem Seminar wird Ihnen die Vielschichtigkeit der Arbeit und Ihre Verantwortung an der Kasse bewusst. Es wird auf Herausforderungen im Alltag einer Kassenkraft und auf mögliche Lösungen eingegangen. Gemeinsam werden Handlungsempfehlungen erarbeitet, um in unterschiedlichen Situationen kundenorientiert zu handeln und die eigene Motivation hochzuhalten.

Ziele

- Die Teilnehmenden erhalten eine positive Einstellung zur eigenen Tätigkeit
- Mit allen Kundinnen und Kunden wird freundlich, hilfsbereit und professionell umgegangen
- Die Kundinnen und Kunden werden durch persönlichen Kontakt an das Unternehmen gebunden

Inhalt

- Ziele des Unternehmens kennen
- Aufgaben als Kassenkraft bewusst umsetzen
- Kassierprozess kundenorientiert bewältigen
- Möglichkeiten der Selbstmotivation erkennen
- Die eigene Einstellung zur Tätigkeit selbst wählen und positiv gestalten
- Herausforderungen im Kassenalltag meistern

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Kasse

Kursdauer

1 Tag

Termine

14.05.2024 Seminarort: Marktredwitz
22.10.2024 Seminarort: Marktredwitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Michael Ruff
EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Kassentrickschulung

Clever sein – Verluste vorbeugen

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

21.02.2024	Seminarort: Würzburg
15.05.2024	Seminarort: Chemnitz
09.07.2024	Seminarort: Würzburg
04.11.2024	Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Michael Ruff

EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Kasse - Kurse in EDEKA next

E-learning Kurse zum Thema Kasse in EDEKA next - einfach und bequem vom Markt oder zu Hause aus absolvieren



Kurzbeschreibung

E – Learning – kurz für „elektronisches Lernen“. Unter E-Learning werden alle Lehr- und Lernprozesse verstanden, bei denen digitale Medien und Werkzeuge zum Einsatz kommen.

Das EDEKA next kann mobil, am Desktop - PC, am Laptop und mit der Bereitstellung der neuen NEMO Geräte sogar auf dem MDE genutzt werden und ist somit noch flexibler einsetzbar als bisher. Die Kurse sind in kleine Einheiten aufgeteilt, so dass sich die Mitarbeitenden das Lernen noch freier einteilen können. Natürlich lässt sich next wie bisher über das Intranet auf dem Markt-PC, sowie von zu Hause aus über next.edeka aufrufen.

Folgende Kurse zum Thema Kasse stehen Ihnen hier zur Verfügung

- Der Kassivorgang
- Kinder- und Jugendschutz - so leisten Sie Ihren Beitrag
- Schluss mit Raten - Obst und Gemüse eindeutig erkennen
- Elektronische Gutscheinkarte von EDEKA
- Die EDEKA App für unsere Kundinnen und Kunden
- Sitzen geblieben - Richtig Sitzen will gelernt sein
- Überfall (2x Jährlich)
- Explosivstoffverordnung

Ihr Markt hat noch kein EDEKA next?

Kein Problem! Kontaktieren Sie einfach Herrn André Fischer aus der EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen.

E-Mail: andre.fischer@edeka.de
Telefon: 09302 28-99299



PFLICHT- QUALIFIZIERUNG // // RECHTLICHE GRUNDLAGEN DIGITALES MARKETING //

Kenntnisse über die Sicherheit von Lebensmitteln, Mitarbeitenden und Verbraucherinnen und Verbrauchern sind zwingend notwendig.

Pflichtqualifizierungen	86-93
Rechtliche Grundlagen	94-99
Digitales Marketing	100-104

Pflichtqualifizierungen

Seminare

Demeter Pflichtschulung	87
Brandschutzhelferausbildung	88-89
Erste Hilfe	90
HACCP	91
Der sachkundige Umgang mit Produkten des Gesundheitsregals	92-93



Demeter-Pflichtschulung



Basis-Wissen zur Führung des Demeter-Sortiments

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

10.06.2024	Seminarort: Gebiet Würzburg/Unterpleichfeld
08.10.2024	Seminarort: Gebiet Würzburg/Unterpleichfeld
15.05.2024	Seminarort: Gebiet Chemnitz/Frohburg
26.09.2024	Seminarort: Gebiet Chemnitz/Frohburg

Kosten

225,- €

Seminarleitung

Akademie Schloss Kirchberg

Ausbildung zum / zur Brandschutzhelfer:in

gem. § 10 ArbSchG

i

**EINE AUFRISCHUNG
ist alle 3 Jahre erforderlich!
Sollte keine Auffrischung erfolgen,
entfällt die Qualifikation.**

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Ausbildung zum / zur Brandschutzhelfer:in

gem. § 10 ArbSchG

Termine

31.01.2024	Seminarort: Marktredwitz
01.02.2024	Seminarort: Marktredwitz
11.03.2024	Seminarort: Würzburg
09.04.2024	Seminarort: Würzburg
17.04.2024	Seminarort: Chemnitz
18.04.2024	Seminarort: Chemnitz
22.04.2024	Seminarort: Marktredwitz
25.04.2024	Seminarort: Dresden
13.05.2024	Seminarort: Würzburg
06.06.2024	Seminarort: Würzburg
12.06.2024	Seminarort: Chemnitz
13.06.2024	Seminarort: Chemnitz
25.06.2024	Seminarort: Marktredwitz
09.07.2024	Seminarort: Würzburg
05.08.2024	Seminarort: Chemnitz
06.08.2024	Seminarort: Chemnitz
08.08.2024	Seminarort: Dresden
18.09.2024	Seminarort: Würzburg
18.09.2024	Seminarort: Chemnitz
19.09.2024	Seminarort: Chemnitz
09.10.2024	Seminarort: Chemnitz
10.10.2024	Seminarort: Chemnitz
06.11.2024	Seminarort: Marktredwitz
07.11.2024	Seminarort: Marktredwitz
27.11.2024	Seminarort: Chemnitz
28.11.2024	Seminarort: Chemnitz
16.12.2024	Seminarort: Dresden
18.12.2024	Seminarort: Marktredwitz
19.12.2024	Seminarort: Marktredwitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen /
Wolfgang Hübner SIFA PRO



EINE AUFRISCHUNG
ist alle 3 Jahre erforderlich!
Sollte keine Auffrischung erfolgen,
entfällt die Qualifikation.

Erste-Hilfe-Kurs



EINE AUFRISCHUNG
ist alle 2 Jahre erforderlich!
Sollte keine Auffrischung erfolgen,
entfällt die Qualifikation.

Kurzbeschreibung

Arbeitsunfälle sind mit allen geeigneten Mitteln zu verhüten. Hat sich trotz aller Bemühungen ein Unfall ereignet, ist es Ziel der ersten Hilfe, die Verletzungen so gering wie möglich zu halten. Dies ist nur erreichbar, wenn alle Maßnahmen der Rettungskette schnell und sachgerecht durchgeführt werden.

Ziele

Die Teilnehmenden sind in der Lage, bei Unfällen Sofortmaßnahmen einzuleiten, erlangen Handlungssicherheit und können „Erste Hilfe“ leisten.

Inhalt

- Allgemeine Verhaltensweisen
- Lebensrettende Sofortmaßnahmen bei Bewusstseinsstörungen / Atemstillstand / Kreislaufstillstand
- Herzinfarkt • Schlaganfall
- Rettungskette • Die Unfallanzeige

Zielgruppe

Mitarbeitende

Kursdauer

1 Tag

Termine Grundkurs

05.02.2024	Seminarort: Würzburg
26.02.2024	Seminarort: Dresden
27.02.2024	Seminarort: Chemnitz
07.03.2024	Seminarort: Marktredwitz
17.04.2024	Seminarort: Marktredwitz
25.04.2024	Seminarort: Chemnitz
15.05.2024	Seminarort: Würzburg
06.06.2024	Seminarort: Marktredwitz
18.06.2024	Seminarort: Chemnitz
17.07.2024	Seminarort: Marktredwitz
07.08.2024	Seminarort: Chemnitz
09.09.2024	Seminarort: Würzburg
17.09.2024	Seminarort: Chemnitz
18.09.2024	Seminarort: Marktredwitz
09.10.2024	Seminarort: Dresden
10.10.2024	Seminarort: Marktredwitz
11.11.2024	Seminarort: Chemnitz
27.11.2024	Seminarort: Würzburg
27.11.2024	Seminarort: Marktredwitz
02.12.2024	Seminarort: Dresden

Termine Auffrischkurs

06.02.2024	Seminarort: Würzburg
27.02.2024	Seminarort: Dresden
28.02.2024	Seminarort: Chemnitz
06.03.2024	Seminarort: Marktredwitz
13.03.2024	Seminarort: Chemnitz
16.04.2024	Seminarort: Marktredwitz
23.04.2024	Seminarort: Chemnitz
14.05.2024	Seminarort: Chemnitz
16.05.2024	Seminarort: Würzburg
05.06.2024	Seminarort: Marktredwitz
18.07.2024	Seminarort: Würzburg
19.08.2024	Seminarort: Chemnitz
10.09.2024	Seminarort: Würzburg
19.09.2024	Seminarort: Chemnitz
19.09.2024	Seminarort: Marktredwitz
12.11.2024	Seminarort: Chemnitz
28.11.2024	Seminarort: Würzburg
28.11.2024	Seminarort: Marktredwitz
03.12.2024	Seminarort: Dresden

Kosten

63,- €

Seminarleitung

ADAC gelbhilft GmbH

HACCP

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Führungskräfte aus dem Markt, Mitarbeitende

Kursdauer

1/2 Tag (wahlweise 09:00 – 12:30 Uhr, oder 13:30 – 17:00 Uhr)

- Bitte gewünschte Uhrzeit bei Anmeldung mit angeben -

Termine

16.01.2024	Seminarort: Würzburg
23.01.2024	Seminarort: Chemnitz
31.01.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
11.04.2024	Seminarort: Chemnitz
18.04.2024	Seminarort: Würzburg
22.04.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
04.06.2024	Seminarort: Marktredwitz
18.09.2024	Seminarort: Chemnitz
25.09.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
06.11.2024	Seminarort: Würzburg

Kosten

63,- €

Seminarleitung

René Werner

Qualitätsmanagement EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen



**DER HACCP-KURS IM E-LEARNING
ERSETZT DIE TEILNAHME AM SEMINAR!**

**BITTE BEACHTEN SIE, DASS DIE
HACCP-SCHULUNGEN GESETZLICH
VORGESCHRIEBEN SIND!**

Die jährliche Teilnahme für den Regiebereich ist daher Pflicht! Für den selbstständigen Einzelhandel bieten wir die Schulung als Serviceleistung an, da dieser für eine ordnungsgemäße Schulung eigenverantwortlich handelt.

Der sachkundige Umgang mit Produkten des Gesundheitsregals

Pflicht für den Verkauf von freiverkäuflichen Arzneimitteln

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Marktleitung, stellvertretende Marktleitung, Verkaufsmitarbeitende

Kursdauer

1 Tag Seminar
1 Tag Prüfung

Kosten

340,- € inkl. Prüfungsgebühr

Der sachkundige Umgang mit Produkten des Gesundheitsregals

Pflicht für den Verkauf von freiverkäuflichen Arzneimitteln

Termine

08.01.2024	Seminarort: Diese Seminar findet online statt
15.01.2024	Seminarort: Dresden
16.01.2024	Seminarort: Chemnitz
25.01.2024	Seminarort: Marktredwitz
19.02.2024	Seminarort: Würzburg
12.03.2024	Seminarort: Diese Seminar findet online statt
12.03.2024	Seminarort: Chemnitz
19.03.2024	Seminarort: Dresden
15.04.2024	Seminarort: Marktredwitz
24.04.2024	Seminarort: Chemnitz
14.05.2024	Seminarort: Würzburg
16.05.2024	Seminarort: Diese Seminar findet online statt
27.05.2024	Seminarort: Chemnitz
13.06.2024	Seminarort: Dresden
20.06.2024	Seminarort: Marktredwitz
08.07.2024	Seminarort: Diese Seminar findet online statt
08.08.2024	Seminarort: Chemnitz
17.09.2024	Seminarort: Diese Seminar findet online statt
18.09.2024	Seminarort: Würzburg
23.09.2024	Seminarort: Chemnitz
09.10.2024	Seminarort: Marktredwitz
24.10.2024	Seminarort: Würzburg
06.11.2024	Seminarort: Diese Seminar findet online statt
06.11.2024	Seminarort: Chemnitz

Die Prüfungstermine werden Ihnen separat im Seminar mitgeteilt.

Seminarleitung

Bundesfachschule Neuwied

Rechtliche Grundlagen

Seminare

Basiswissen Arbeitsschutz.....	95
Lebensmittelrechtliche Schulungen.....	96
Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung.....	97
Betrieblicher Datenschutz im Einzelhande.....	98
Energieoptimierung im Einzelhandel... 	 99



 ausschließlich Online-Schulung

Basiswissen Arbeitsschutz

Grundlagen des Arbeitsschutzes und rechtssichere Umsetzung im Betrieb

Kurzbeschreibung

Jede Arbeitgeberin und jeder Arbeitgeber ist gesetzlich dazu verpflichtet, für die Sicherheit und Gesundheit ihrer/seiner Beschäftigten bei der Arbeit zu sorgen. In diesem Seminar werden die notwendigen rechtlichen Grundlagen vermittelt und die rechtssichere Umsetzung der Anforderungen im Arbeitsschutz besprochen. Einen Schwerpunkt stellt dabei das Thema Unterweisung von Beschäftigten dar.

Ziele

Die Teilnehmenden erlangen Grundwissen zu den arbeitsschutzrechtlichen Anforderungen und bekommen Hilfestellungen und Anregungen dazu, wie diese im Betrieb umgesetzt werden können.

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Mitarbeitende mit besonderen Aufgaben im Arbeits- und Brandschutz

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

12.03.2024 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.05.2024 Seminarort: Marktredwitz
13.11.2024 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

63,- €

Seminarleitung

Fachkräfte für Arbeitssicherheit
der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen Dienstleistungsgesellschaft mbH

Lebensmittelrechtliche Schulung

Rechtssicherer Umgang mit Lebensmitteln

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute und Marktleitung

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

14.03.2024	Seminarort: Würzburg
10.04.2024	Seminarort: Chemnitz
26.09.2024	Seminarort: Chemnitz
10.10.2024	Seminarort: Würzburg

Kosten

63,- €

Seminarleitung

Jochen Hartnagel
Ressortleiter Zentrales Qualitätsmanagement
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung

Regeln für das Miteinander – nicht nur im Konfliktfall

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

18.04.2024 Seminarort: Würzburg
22.10.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Markus Biegler
Rechtsanwalt

Betrieblicher Datenschutz im Einzelhandel

Grundlagenwissen zu den Datenschutzbestimmungen und praktische Anwendung im Einzelhandelsalltag

Kurzbeschreibung

Nicht zuletzt seit Inkrafttreten der EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) im Jahr 2018 gewinnt das Thema Datenschutz immer mehr an Bedeutung und kann nicht mehr ignoriert werden. Auch wenn sich prinzipiell alle Unternehmen damit auseinandersetzen müssen, gibt es noch immer viele Unklarheiten und offene Fragen. Hier setzt dieses Seminar an, indem zunächst die Grundlagen des betrieblichen Datenschutzes verständlich aufbereitet werden und anschließend auf die praktische Anwendung im Einzelhandelsalltag eingegangen wird.

Ziele

Die Teilnehmenden erlangen Basiswissen zu den rechtlichen Grundlagen des Datenschutzes und erhalten einen Einblick in den praktischen Umgang mit personenbezogenen Daten, speziell im Lebensmitteleinzelhandel.

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, interne Datenschutzkoordinatoren

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

17.04.2024 Seminarort: Würzburg
11.09.2024 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

63,- €

Seminarleitung

Datenschutzkoordinatoren
der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen Dienstleistungsgesellschaft mbH

Energieoptimierung im Einzelhandel

Grundlagen zur Erkennung von Energieeinsparmaßnahmen



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- Grundlage der Energieeffizienz
- Technische Entwicklung
- Identifizierung von Einsparpotentialen
- Klärung individueller Fragen

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung, stellvertretende Marktleitung

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

23.01.2024 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
12.11.2024 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

63,- €

Seminarleitung

Michael Wetterau
EDEKA Technik & Energie
Nordbayern-Sachsen-Thüringen



AUSSCHLIESSLICH
ONLINE-SCHULUNG!

Digitales Marketing

Seminare

Individuelle Marktwebseite 	101
Social Media Workshop Basiswissen	102
Social Media Workshop Strategie	 103
Social Media Workshop Recruiting	 104



 ausschließlich Online-Schulung

Individuelle Marktwebseite

Warum ein digitales Aushängeschild heutzutage wichtig ist?

Kurzbeschreibung

Kennen Sie schon Ihre Marktwebseite auf der edeka.de? Sie enthält bisher nur die Basisdaten wie Kontakt, Services und Angebote. Präsentieren Sie daher JETZT Ihren Markt für potenzielle Neu- sowie für Ihre Stammkundinnen und -kunden! Zeigen Sie sich und das kompetente Team, das hinter Ihnen steht, auf Ihrer Marktseite individuell und von der besten Seite. Dabei unterstützen wir Sie gerne mit unserem Projekt „Super einfach zur perfekten Marktwebseite“ mittels professionellem Fotoshooting im Markt und eigens für Sie erstellten Texten. Ihr Aushängeschild in der digitalen Welt!

Ziele

Erfahren Sie, wie einfach und schnell Sie über das Projekt zu Ihrer individuellen Seite auf der edeka.de gelangen und sich damit attraktiv im Netz für Ihre Kundinnen und Kunden darstellen können. Ihr Markt ist einzigartig und das sollten Sie auch online zeigen!

Inhalt

- Vorteile einer individuellen Marktseite
- Ihre aktuelle Basis-Marktwebseite auf edeka.de
- Vorstellung-Projekt „Super einfach zur perfekten Marktwebseite“
- Zeit für Ihre Fragen

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende

Kursdauer

2 Stunden

Termine

14.03.2024 Seminarort: Diese Schulung findet online statt
19.09.2024 Seminarort: Diese Schulung findet online statt

Kosten

63,- €

Seminarleitung

Digitales Marketing
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen



AUSSCHLIESSLICH
ONLINE-SCHULUNG!

Social Media Workshop Basiswissen

Kurzbeschreibung

Facebook und Instagram sind unter den sozialen Plattformen die Lieblingsseiten der Deutschen und sie beeinflussen maßgeblich die Kaufentscheidungsprozesse der Nutzenden. Doch hier beginnt auch die Herausforderung: wie wagt man sich als Unternehmen am besten ans Social Media Marketing heran?

Der Social Media Workshop Basiswissen konzentriert sich auf die Grundlagen der sozialen Medien. Sie erhalten kompaktes Wissen über mögliche Inhalte und Formate sowie nützliche Tipps, wie Sie ansprechende Inhalte gestalten und veröffentlichen können. Dabei setzen Sie Gelerntes in praktischen Übungen um und können die Ergebnisse im Nachgang direkt für Ihren Start auf Social Media oder zur Optimierung Ihrer bestehenden Kanäle nutzen.

Ziele

- Vermittlung eines Grundverständnisses von Social Media Marketing
- Kennenlernen von Tipps, Tricks & Werkzeugen zur Erstellung von ansprechenden Inhalten
- Lernerfahrung, Feedback und Austausch aus praktischen Übungen

Inhalt

- Social Media Grundlagen – Fokus auf Facebook & Instagram
- Exkurs: TikTok
- Schritt für Schritt zur Unternehmensseite inkl. möglicher Inhalte & Formate
- EDEKA Post-Bar & Social Media Design
- Community Management
- Exkurs: Rechtliches
- Social Media Trends
- Raum für Fragen // Praxisforum

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an Einsteigende ohne Vorkenntnisse und Personen mit ersten Erfahrungen in den sozialen Medien.

Bitte beachten Sie

Das Mitbringen technischer Geräte wie Laptop oder Smartphone ist nicht zwingend notwendig, aber empfehlenswert, wenn Sie bereits bestehende Social Media Kanäle pflegen.

Kursdauer

1 Tag

Termine

17.04.2024 Seminarort: Würzburg
22.04.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Digitales Marketing
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Social Media Workshop Strategie



Kurzbeschreibung

Das Social Web bietet sehr gute Möglichkeiten, die Online-Präsenz Ihres Marktes zu stärken und zur Erreichung Ihrer (Geschäfts-)Ziele effektiv zu nutzen. Doch wie gehen Sie strategisch vor und welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen, um wirklich Erfolg zu haben?

Im Rahmen des Social Media Workshops Strategie erarbeiten wir das Fundament Ihres Social Media Marketings. Die Strategie ermöglicht Ihnen eine gezielte Ansprache der Zielgruppe mit relevanten Inhalten, den Aufbau einer starken Markenpräsenz sowie die Förderung der Kundinnen- und Kundenbindung, um Reichweite und Sichtbarkeit Ihres Unternehmens zu erhöhen.

Ziele

- Leitfaden für eine individuelle Social Media Strategie
- Erarbeitung & Weiterentwicklung eigener strategischer Bausteine
- Lernerfahrung, Feedback und Austausch aus praktischen Übungen

Inhalt

Social Media sinnvoll im Unternehmen einsetzen mithilfe wichtiger Strategie-Bausteine:

- Ziele & Zielgruppe – Was und wen möchte ich durch Social Media erreichen?
- Plattformen – Welche Kanäle sollte ich bespielen?
- Inhalte – Welche Themen & Formate sind wichtig und wie setze ich sie um?
- Community Management – Wie kommuniziere ich mit Fans und wie gehe ich professionell mit Kommentaren, Nachrichten und öffentlicher Kritik um?
- Erfolgsmessung – Wie messe ich Erfolge und leite Handlungsempfehlungen ab?
- Organisation – Wie organisiere ich mein Social Media Management und welche Kapazitäten benötige ich dafür?

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an Einsteigende mit ersten Erfahrungen in den sozialen Medien sowie Fortgeschrittene, die anstreben, ihre bestehende Social Media Strategie weiterzuentwickeln.

Bitte beachten Sie

Das Mitbringen technischer Geräte wie Laptop oder Smartphone ist nicht zwingend notwendig, aber empfehlenswert, wenn Sie bereits bestehende Social Media Kanäle pflegen.

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

10.07.2024 Seminarort: Würzburg
05.09.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

63,- €

Seminarleitung

Digitales Marketing
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Social Media Workshop Recruiting



Kurzbeschreibung

Um begehrte Talente und Nachwuchskräfte zu überzeugen, muss gezielt eine attraktive Arbeitgebendenmarke aufgebaut und erlebbar gemacht werden. Im Social Media Workshop Recruiting erfahren Sie, welche Rolle dabei die Pflege Ihrer Online-Präsenz auf den sozialen Plattformen spielt, wie bedeutend die gute Zusammenarbeit zwischen Marktleitung, Personal und -marketing ist und welche entscheidende Rolle die eigenen Mitarbeitenden dabei spielen. Ziel ist ein solides Grundverständnis für das Thema „Social Media Recruiting“ und wie und mit welchen Inhalten Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgebendenmarke auf Social Media präsentieren.

Ziele

- Vermittlung eines Grundverständnisses für Social Media Recruiting
- Lernerfahrung, Feedback und Austausch aus praktischen Übungen

Inhalt

- Social Media als Markenkontaktpunkt der Arbeitgebendenmarke
- Social Media Kanäle attraktiv gestalten durch die Definition elementarer Wegweiser:
 - Ziele – Was möchte ich über Social Media für mein Recruiting erreichen?
 - Zielgruppe – Welche Personen-/Berufsgruppen möchte ich erreichen?
 - Plattformen – Welche Kanäle sind sinnvoll zu bespielen?
 - Inhalte – Welche Themen & Formate eignen sich für die Mitarbeitengewinnung?
- Erfolgsmessung – Wie messe ich meine Erfolge und leite Handlungsempfehlungen zur Verbesserung meines Social Media Recruitings ab?

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an Personen mit Grundkenntnissen in den sozialen Medien und/oder Personalverantwortliche, die anstreben, ihre bestehenden Social Media Kanäle zur Stärkung ihrer Arbeitgebendenmarke und zur Mitarbeitendensuche zu nutzen oder die planen, gezielt dafür neue Social Media Kanäle aufzubauen.

Bitte beachten Sie

Das Mitbringen technischer Geräte wie Laptop oder Smartphone ist nicht zwingend notwendig, aber empfehlenswert, wenn Sie bereits bestehende Social Media Kanäle pflegen.

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

10.07.2024 Seminarort: Würzburg
05.09.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

63,- €

Seminarleitung

Digitales Marketing
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen



BWL // // FÜHRUNG

Als Führungskraft der EDEKA sind Sie verantwortlich für die Planung, Organisation, Führung und Kontrolle. Folgende Seminare können Ihnen dabei behilflich sein, die täglichen Aufgaben, beruflich wie auch persönlich, zu erleichtern.

BWL	106-108
Führung	109-119

BWL

Seminare

Potenziale erkennen und nutzen 107

Erfolgsfaktor Personalkosten 108



Potenziale erkennen und nutzen

Entdecken Sie, was in Ihren Märkten steckt

Kurzbeschreibung

In vielen Märkten warten ungenutzte Potenziale auf Sie. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie anhand von Stärken- und Schwächenanalysen das Leistungsvermögen Ihres Marktes besser ausschöpfen. Sei es im Bereich der Kundinnen- und Kundenorientierung, der Warenpräsentation oder der Organisation, überall in Ihrem Markt stecken Verbesserungspotenziale, die Ihren wirtschaftlichen Erfolg sichern können.

Ziele

- Maßnahmen zur Ermittlung von Stärken und Schwächen kennen lernen
- Möglichkeiten zur Optimierung erkennen
- Kundinnen- und Kundenerwartung ermitteln und zufriedenstellen
- Auswirkung der Maßnahmen auf den betrieblichen Erfolg erkennen

Inhalt

- Stärken- und Schwächenanalyse des eigenen Marktes anhand verschiedener Beispiele
- Ableitung und Ermittlung möglicher Optimierungspotenziale
- Ableitung individueller Maßnahmen
- Effektivität vs. Effizienz - was sind die richtigen Dinge?
- Auf „Schatzsuche“ gehen: Wo stecken Ihre versteckten Ressourcen?

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandelstreibende, Fachberatende, Marktleitung und deren Stellvertretung

Kursdauer

1 Tag

Termine

25.04.2024 Seminarort: Das Seminar findet online statt
14.10.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Matthias Kellner
EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Erfolgsfaktor Personalkosten

Wie Personalbedarf, Personalplanung und Personaleinsatzplanung Ihr Betriebsergebnis beeinflussen

Kurzbeschreibung

Schöpfen Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeitenden voll aus! Durch das zielgerichtete Zusammenspiel von lang-, mittel- und kurzfristiger Personalplanung können Sie den Erfolg Ihres Marktes nachhaltig beeinflussen. Dieses Seminar zeigt Ihnen neben den verschiedenen Stufen der Personalorganisation die Vorteile einer durchdachten und strukturierten Vorgehensweise auf, um Ihr verfügbares Personal möglichst effizient einzusetzen.

Ziele

- Einflussfaktoren auf den langfristigen Personalbedarf eines Marktes kennen und diesen ermitteln
- Die Personalplanung als Hilfsmittel zur Strukturierung und Organisation des Marktes nutzen können
- Im Rahmen einer Personaleinsatzplanung nicht nur betriebliche Abläufe beachten, sondern auch mitarbeitendenbezogene Aspekte einbeziehen können
- Die Personaleinsatzplanung als grundlegendes Hilfsmittel der Personalführung anwenden können
- Das Zusammenspiel von Personalbedarf, Personalplanung und Personaleinsatzplanung als Erfolgsfaktor wahrnehmen, welches den betrieblichen Erfolg nachhaltig beeinflusst

Inhalt

- Der Personalbedarf eines Marktes als Teil langfristiger Unternehmensplanung
- Die betriebliche Organisation mithilfe der Personalplanung strukturieren
- Mögliche Arbeitszeitmodelle für den Markt
- Organisatorische und mitarbeitendenbezogene Einflüsse auf die Personaleinsatzplanung
- Eine Personaleinsatzplanung anhand eines Fallbeispiels erstellen

Zielgruppe

Gewerbetreibende, Marktleitung, Fachberatung, Einzelhandelsberatung, Bezirksleitung, Nachwuchsführungskräfte und Existenzgründende des Einzelhandels

Kursdauer

1 Tag

Termine

17.07.2024 Seminarort: Würzburg

21.11.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Matthias Kellner

EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Führung

Seminare

Unternehmensplanspiel	110
Integrale Lebensgestaltung	111
Integrale Unternehmensführung.....	112
Die Jungen wollen nicht mehr arbeiten	113
Bin ich lokal ein attraktiver Arbeitgebender?	114
Hilfe, es kommt ein neues Teammitglied	115
Führen mit D.I.S.G.	116
So aktivieren Sie das Mit-Denken und Handeln Ihrer Mitarbeitenden.....	117
Bewerbungsgespräche führen - aber wie?.....	118
Gestern Teammitglied - Morgen Führungskraft	119



Unternehmensplanspiel

Einzelhandel zum Anfassen

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

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

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende und Führungskräfte

Kursdauer

3 Tage

Termine

15.-17.10.2024

Seminarort: Geiselwind

Kosten

750,- € inkl. Übernachtung

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Integrale Lebensgestaltung

**Bitte verpenn dieses Leben nicht!
Wach auf und höre auf zu warten.**

Kurzbeschreibung

Die Inspiration der integralen Lebensgestaltung gibt Antworten auf die Fragen, die auch Ihnen gelegentlich oder andauernd durch den Kopf gehen. Ist mein Vorgehen sinnvoll oder sinnfrei? Warum habe ich immer die gleichen ungeliebten Situationen in meinem Leben? Beim Begriff „Persönlichkeitsentwicklung“ gepaart mit Bewusstseinsweiterung haben viele Menschen das Gefühl, sie würden eine andere Persönlichkeit werden. In Wirklichkeit holen Sie damit Ihre ganze Persönlichkeit hervor und lassen sie aufleben. Sie werden somit die beste Version Ihrer selbst, beziehungsweise Sie werden sich stetig weiterentwickeln und Ihre Persönlichkeit von allen Seiten kennenlernen. Persönliche Größe ist das Ziel.

Ziele

Sie werden an diesem Seminartag Inspirationen erhalten, wie Sie Ihr Leben integral gestalten können. Praktische Übungen ergänzen den Tag.

Inhalt

- Was ist integral?
- Der Mensch ist eine Ganzheit die aus mehreren Ebenen gleichzeitig besteht
- Die 4 grundsätzlichen Grundbedürfnisse
- Der Lebensbaum
- die kognitiv-reflektierende (IQ), die emotionale Intelligenz (EQ), die spirituelle Intelligenz (SQ), die Leibintelligenz (LQ) und die kollektive Intelligenz (KQ) tiefer auszubilden, sie synergetisch zu verbinden und zu nutzen, zur sogenannten „Multidimensionalen Intelligenz“
- Der integrale Ansatz fußt auf dem Prinzip der Integration und geht von der Ganzheit des Menschen aus
- Aus der Mitte heraus agieren

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

25.04.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Verena Veith
Veith & Partner

Integrale Unternehmensführung

Kurzbeschreibung

Die Entwicklung Ihres Unternehmens birgt in der Zukunft enorme Herausforderungen, die Sie mit den herkömmlichen Anschauungen schwer meistern können. Unsere heutige Arbeitswelt fordert von Unternehmenden und Führungskräften durchgängige Leistungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft und Leistungswillen. Kundinnen und Kunden als auch Mitarbeitende erwarten ein hohes Maß an Achtsamkeit und Empathie und fordern vollumfängliche Aufmerksamkeit und zeitnahe Erfüllung ihrer Bedürfnisse und Wünsche.

Ziele

Entdecken Sie an diesem Tag neue Möglichkeiten Ihrer Unternehmensentwicklung durch den integralen Ansatz.

Inhalt

- Was ist integral?
- Der Mensch ist eine Ganzheit, die aus mehreren Ebenen gleichzeitig besteht
- Die 4 Grundbedürfnisse
- Gesundes Führen
- Wertebasierte und prozessorientierte Führung
- Führung, Management und Gesundheit gehören zusammen
- Der Unternehmensbaum
- Aus der Mitte heraus agieren

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

30.09.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Verena Veith
Veith & Partner

Die Jungen wollen nicht mehr arbeiten

Stimmt dieser Glaubenssatz wirklich?

Kurzbeschreibung

Die verschiedenen Generationen treffen mit ihren unterschiedlichen Werten und Lebenseinstellungen gerade im Arbeitsalltag immer mehr aufeinander. Wie verändert der Wertewandel Ihr Führungsverhalten im Markt? Welche Strategien entwickeln Sie, damit Sie traditionelle und moderne Werte in Einklang bringen und Ihr Team motiviert führen? Das Seminar gibt Ihnen praxisorientierte Antworten auf diese Fragen und schafft die Möglichkeit das gegenseitige Verstehen zu erhöhen.

Ziele

- Die Mitarbeitenden in ihrer Unterschiedlichkeit anerkennen und als Team stärken
- Die Erweiterung des eigenen Führungsverhaltens
- Verständnis für junge und erfahrene Generationen erhöhen
- Einander auf Augenhöhe begegnen
- Motivation und Leistungsfähigkeit aller Generationen erhöhen

Inhalt

- Rollentausch von Jung und Alt - was ist der anderen Generation wichtig?
- Praktische Übungen zur Lösung von Wertekonflikten
- Gemeinsame Akzeptanz schaffen

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

19.03.2024 Seminarort: Chemnitz
21.03.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Bin ich lokal ein attraktiver Arbeitgebender?

So werden Sie zum Arbeitgebenden Nummer 1

Kurzbeschreibung

Attraktiv und authentisch: Nur mit einem starken Auftritt als arbeitgebendes Unternehmen können Sie im immer härter werdenden Wettbewerb um Mitarbeitende bestehen. Doch wie heben Sie sich vom Wettbewerb ab? Wie können EDEKAnerinnen und EDEKAner ihre Bewerberinnen und Bewerber von sich überzeugen? Mit diesem Seminar unterstützen wir Sie dabei. Sie erhalten das Rüstzeug und hilfreiche Anregungen, um Ihr Unternehmen als Arbeitgebendenmarke Schritt für Schritt aufzubauen und nachhaltig zu überzeugen.

Ziele

- Aufbau und Pflege der eigenen Arbeitgebendenmarke
- Mitarbeitende finden und binden - Mitarbeitendenfluktuation senken
- Bindungsinstrumente und Zusatzleistungen für Mitarbeitende kennen
- Mitarbeitende sind Repräsentantinnen und Repräsentanten des eigenen Unternehmens

Inhalt

- Was macht attraktive Arbeitgebende aus?
- Was versteht man unter einer Arbeitgebendenmarke?
- Wie hebe ich mich lokal als arbeitgebendes Unternehmen hervor?
- Was gilt es, aus der lokalen wirtschaftlichen Lage als arbeitgebendes Unternehmen abzuleiten?
- Wie kann ich meine Mitarbeitenden an mich binden?
 - Vergütung vs. Anerkennung
 - Zusatzleistungen
- Checkliste zur Selbstreflektion

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende und Personalverantwortliche

Kursdauer

1 Tag

Termine

07.02.2024 Seminarort: Würzburg

20.08.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Hilfe, es kommt ein neues Teammitglied!

Zielführende Einarbeitung in Zeiten der Personalknappheit

Kurzbeschreibung

Ob Fachkraft oder Quereinsteigende, die zielführende und strukturierte Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter ist ein häufig unterschätzter Baustein und gleichzeitig ein Entscheidungskriterium für den Verbleib und die gute Integration neuer Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter in das Unternehmen. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie ein erfolgreicher Onboarding-Prozess aussieht.

Ziele

- Zielführende und strukturierte Einarbeitung erfolgreich durchführen können
- Etablierung einer Willkommenskultur
- Erfolgreiche Integration neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Branchenfremde und Quereinsteigende integrieren und ihre Identifikation mit dem Unternehmen stärken
- Effektive Erwartungs- und Feedbackgespräche führen können
- Eigenkündigung in den ersten 12 Monaten vermeiden können

Inhalt

- Erstellung von Einarbeitungsplänen
- Implementierung eines Patinnen- und Patenprogramms
- Checklisten für
 - Die Zeit vor dem Arbeitsantritt
 - Die Gestaltung des ersten Arbeitstages
 - Ablauf der Probezeit
- Die Top 10 Gründe, warum Mitarbeitende kündigen
- Erwartungen der Mitarbeitenden verlässlich umsetzen
- Inhalt und Ablauf wertschätzender Feedbackgespräche

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

08.02.2024 Seminarort: Würzburg
21.08.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Führen mit D.I.S.G.

Kurzbeschreibung

Ein Team aus unterschiedlichen Charakteren zu leiten, stellt eine große Herausforderung dar. Wie motiviere ich unterschiedliche Menschen? Wie entwickle ich diese? Behandeln Sie andere so, wie Sie gern behandelt werden wollen.

Ziele

Sie lernen das D.I.S.G. System kennen und können so individuell Ihre Führung anpassen, um das gewünschte Verhalten bei Mitarbeitenden zu fördern.

Inhalt

- Eigene Potentiale kennen und besser nutzen
- Potentiale von Mitarbeitenden erkennen
- Sie lernen Gegensätzlichkeiten zu schätzen
- Führungskompetenzen
 - Wie entwickle ich Mitarbeitende? - Wie motiviere ich Mitarbeitende? - Wie treffe ich Entscheidungen?
 - Wie kommuniziere ich? - Wie korrigiere und steigere ich Leistungen?

Zielgruppe

Gewerbetreibende, Mitarbeitende mit Führungsaufgaben wie Marktleitung und Abteilungsleitung

Kursdauer

1 Tag

Termine

02.07.2024 Seminarort: Würzburg
13.08.2024 Seminarort: Chemnitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Verena Veith
Training & Beratung

So aktivieren Sie das Mit-Denken und Handeln Ihrer Mitarbeitenden

Kommunikations-Training für Gewerbetreibende und Führungskräfte

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandelstreibende, Marktleitung, stellvertretende Marktleitung

Kursdauer

2 Tage

Termine

07.10. - 08.10.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

250,- €

Seminarleitung

Dr. Holger Eisold

Bewerbungsgespräche führen - aber wie?

Wie Sie Ihre Vorstellungsgespräche professionell vorbereiten und zielgerichtet durchführen

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Führungskräfte im Einzelhandel mit Einstellungsverantwortung

Kursdauer

1 Tag

Termine

12.06.2024 Seminarort: Marktredwitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

Michael Moritz

EDEKA Personalentwicklung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Gestern Teammitglied - Morgen Führungskraft

Wie der Rollenwechsel gelingt

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Nachwuchs- und Führungskräfte im Einzelhandel

Kursdauer

2 Tage

Termine

16.07. - 17.07.2024 Seminarort: Würzburg

Kosten

250,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

LUNAR PROZESS- SCHULUNG

Die SAP-gestützte LUNAR-Lösung ermöglicht effiziente Prozesse und vereint die 3 Systeme Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung und Unternehmenssteuerung in Echtzeit. In den nachfolgenden Schulungen vermitteln wir Ihnen die Grundlagen und das Prozessverständnis, um den Arbeitsalltag mit LUNAR sicher zu meistern.

Schluß mit Inventurverlusten	121
LUNAR - Neue Mitarbeitende	122
LUNAR - Berichtswesen 1	123
LUNAR - Berichtswesen 2	124
LUNAR - Jahresinventur	125
LUNAR - Wareneingang · Reklamation · Retoure	126
LUNAR - Warenbewegung	127
AutoDispo Pflege in der Praxis ..	128

NEUES
KONZEPT

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 werden die Verluste durch Manipulation, Betrug, Unachtsamkeit und falsches Handeln betrachtet und daraufhin analysiert.

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitungen, Mitarbeitende

Kursdauer

1 Tag

Termine

27.02.2024	Seminarort: Würzburg
07.03.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
22.08.2024	Seminarort: Chemnitz
10.09.2024	Seminarort: Marktredwitz

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

LUNAR - Neue Mitarbeitende

Kurzbeschreibung

Um neue Mitarbeitende von Anfang an mit den Herausforderungen der geschlossenen Warenwirtschaft vertraut zu machen, müssen die Mitarbeitenden verstehen, welche Prozessvorgaben das System LUNAR mit sich bringt. Die Theorie-Schulung „LUNAR - Neue Mitarbeitende“ vermittelt die Grundlagen der geschlossenen Warenwirtschaft und gibt erste Einblicke in die Oberfläche des LUNAR Marktportals und des MDE-Geräts.

Inhalt

- Grundlagen und Zusammenhänge der geschlossenen Warenwirtschaft
- Grundlagen Stammdaten
- Grundlagen Bestandsführung - Was bedeutet artikelgenau und wie geht das?
- Grundlagen Warenbewegung - Keine Bewegung ohne Buchung!
- Funktionsübersicht LUNAR-MDE

Zielgruppe

Quereinsteigende und Mitarbeitende, welche noch nicht mit der Warenwirtschaft gearbeitet haben

Kursdauer

1 Tag

Termine

15.02.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
21.05.2024	Seminarort: Chemnitz
17.09.2024	Seminarort: Würzburg
12.11.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

LUNAR - Berichtswesen 1

Grundlagen, Tipps & Tricks

Kurzbeschreibung

Individuelle Möglichkeiten der Darstellung und Einstellungsoptionen kennenlernen. Wichtige Kennzahlen hervorheben, Sortierungs- und Filtermöglichkeiten optimal ausschöpfen.

Inhalt

- Darstellungs- und Einstellungsmöglichkeiten
- Erweiterte Filterungs- und Sortiermöglichkeiten
- Dokumentenverarbeitung (Drucken, Vererben, Exportieren)
- Bedingte Formatierung
- Analyseleitfäden

WICHTIG

Funktionierender LUNAR Portalzugang mit allen nötigen Berechtigungen inkl. Berichtswesen zwingend erforderlich!

Zielgruppe

Mitarbeitende, welche eine Abteilung verantworten bzw. Auswertungen erstellen, sowie Marktleitung und Inhabende

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

07.03.2024	Seminarort: Chemnitz
11.04.2024	Seminarort: Würzburg
26.09.2024	Seminarort: Marktredwitz
10.10.2024	Seminarort: Würzburg
23.10.2024	Seminarort: Chemnitz

Kosten

63,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung
Nordbayern-Sachsen-Thüringen



LUNAR - Berichtswesen 2

Kompakt

Kurzbeschreibung

Grundlegende Kennzahlen im Berichtswesen einstellen und verstehen, um die Abteilung / den Markt gezielt zu führen und Prozessschwächen zu erkennen. Hierfür werden Kennzahlen für das tägliche, wöchentliche und monatliche Monitoring erarbeitet und die grundlegenden Berichte aufgezeigt.

Inhalt

- Grundlegende Berichte (z. B. Umsatzbericht, Spannauswertung, Benchmark, Aktion, Rabatte)
- Kennzahlen kennen und verstehen
- Erstellen von täglichen / wöchentlichen Auswertungen
- Auffällige Kennzahlen erkennen und Maßnahmen einleiten

WICHTIG

Funktionierender LUNAR Portalzugang mit allen nötigen Berechtigungen inkl. Berichtswesen zwingend erforderlich!

Zielgruppe

Mitarbeitende, welche eine Abteilung verantworten bzw. Auswertungen erstellen, sowie Marktleitung und Inhabende

Kursdauer

1 Tag

Termine

09.04.2024	Seminarort: Chemnitz
12.06.2024	Seminarort: Würzburg
09.10.2024	Seminarort: Marktredwitz
05.11.2024	Seminarort: Chemnitz
14.11.2024	Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung
Nordbayern-Sachsen-Thüringen



LUNAR - Jahresinventur

Kurzbeschreibung

Alle Jahre wieder steht sie bevor - die Jahresinventur! Wie war das gleich nochmal? An was muss ich alles denken? Wann sollte ich was vorbereiten? Gibt es Neuerungen, welche ich beachten muss? Was muss wann und wie aufgenommen werden? All diese Punkte werden in der Schulung „LUNAR Jahresinventur“ besprochen und sollen Ihnen helfen, einen reibungslosen Ablauf der Jahresinventur sicherzustellen.

Inhalt

- Allgemeines zum Thema Inventur
- Vorbereitung / Inventuranlage
- Inventuraufnahme
- Kontrolle und Freigabe
- Besonderheiten

Zielgruppe

Inhabende, Führungskräfte mit Abteilungs- und Marktverantwortung

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

16.01.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
07.02.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
12.09.2024	Seminarort: Dresden
17.09.2024	Seminarort: Marktredwitz
19.09.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
08.10.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
15.10.2024	Seminarort: Würzburg
24.10.2024	Seminarort: Chemnitz
19.11.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

63,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

LUNAR - Wareneingang · Reklamation · Retoure

Kurzbeschreibung

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

Inhalt

- Grundlagen (Kernprozesse, Zusammenspiel, Bestandsführung, GLD, EK/VK)
- Wareneingang (Mengeneinheiten, WE-Monitor, WE-Arten, Naturalrabatt)
- Reklamation (Reklamations-Gründe, Grundsätze, Reklamations-Arten, Storno)
- Besonderheiten (angewiesene Buchung, verdichtete NVE, Kontrolle, DKT)

Zielgruppe

Mitarbeitende, welche bereits praktische Erfahrungen im Umgang mit Wareneingangsprozessen sowie der LUNAR Warenwirtschaft haben

Kursdauer

1 Tag

Termine

30.01.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
05.03.2024	Seminarort: Würzburg
14.03.2024	Seminarort: Dresden
10.04.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.04.2024	Seminarort: Marktredwitz
16.05.2024	Seminarort: Chemnitz
04.06.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
04.09.2024	Seminarort: Chemnitz
25.09.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
09.10.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.10.2024	Seminarort: Würzburg
06.11.2024	Seminarort: Marktredwitz
03.12.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

LUNAR - Warenbewegung

Kurzbeschreibung

Keine Warenbewegung ohne Buchung - verstehen Sie, welche Auswirkungen nicht erfasste Warenbewegungen auf alle Prozesse und Erträge haben. Neben dem Wareneingang und dem Warenausgang durch Abverkauf gibt es noch weitere Warenbewegungen, welche Einfluss auf die warenwirtschaftlichen Kernprozesse haben. Die Schulung „LUNAR - Warenbewegung“ soll das Prozessverständnis vertiefen und erweitern.

Inhalt

- Warenbewegung (Abschriften, Präsentkörbe, Bestandskorrekturen, Umbuchungen, usw.)
- Grundlagen Bestandsführung und -bewertung
- Kontroll-, Korrektur- sowie Auswertungsmöglichkeiten

Zielgruppe

Mitarbeitende, welche bereits praktische Erfahrungen im Umgang mit der LUNAR Warenwirtschaft haben

Kursdauer

1 Tag

Termine

23.01.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
29.02.2024	Seminarort: Chemnitz
12.03.2024	Seminarort: Würzburg
25.06.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
03.09.2024	Seminarort: Chemnitz
18.09.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
15.10.2024	Seminarort: Marktredwitz
26.11.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
07.11.2024	Seminarort: Würzburg

Kosten

125,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

AutoDispo Pflege in der Praxis

**NEUES
KONZEPT**

Kurzbeschreibung

Das Team der AutoDispo wird Sie durch interaktive Sessions und praktische Beispiele führen, um sicherzustellen, dass Sie das volle Potenzial der AutoDispo ausschöpfen können. Gemeinsam werden wir den optimalen Umgang mit der AutoDispo erarbeiten und mögliche Fehlerquellen analysieren. Im Laufe des Seminars werden Sie lernen, wie sie Folge- und Ersatzartikel effizient handhaben, Mindestbestände richtig setzen und Gewichtungen strategisch einsetzen können. Außerdem werden wir den AutoDispo Bericht im Berichtswesen kennenlernen, um Ihnen dabei zu helfen, Ihre Prozesse zu überwachen und zu optimieren.

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Einzelhandeltreibende, Führungskräfte, Mitarbeitende

Kursdauer

1 Tag

Termine

06.03.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
05.06.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
21.08.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
08.11.2024	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

125,- €

Seminarleitung

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

 **AUSSCHLIESSLICH
ONLINE-SCHULUNG!**

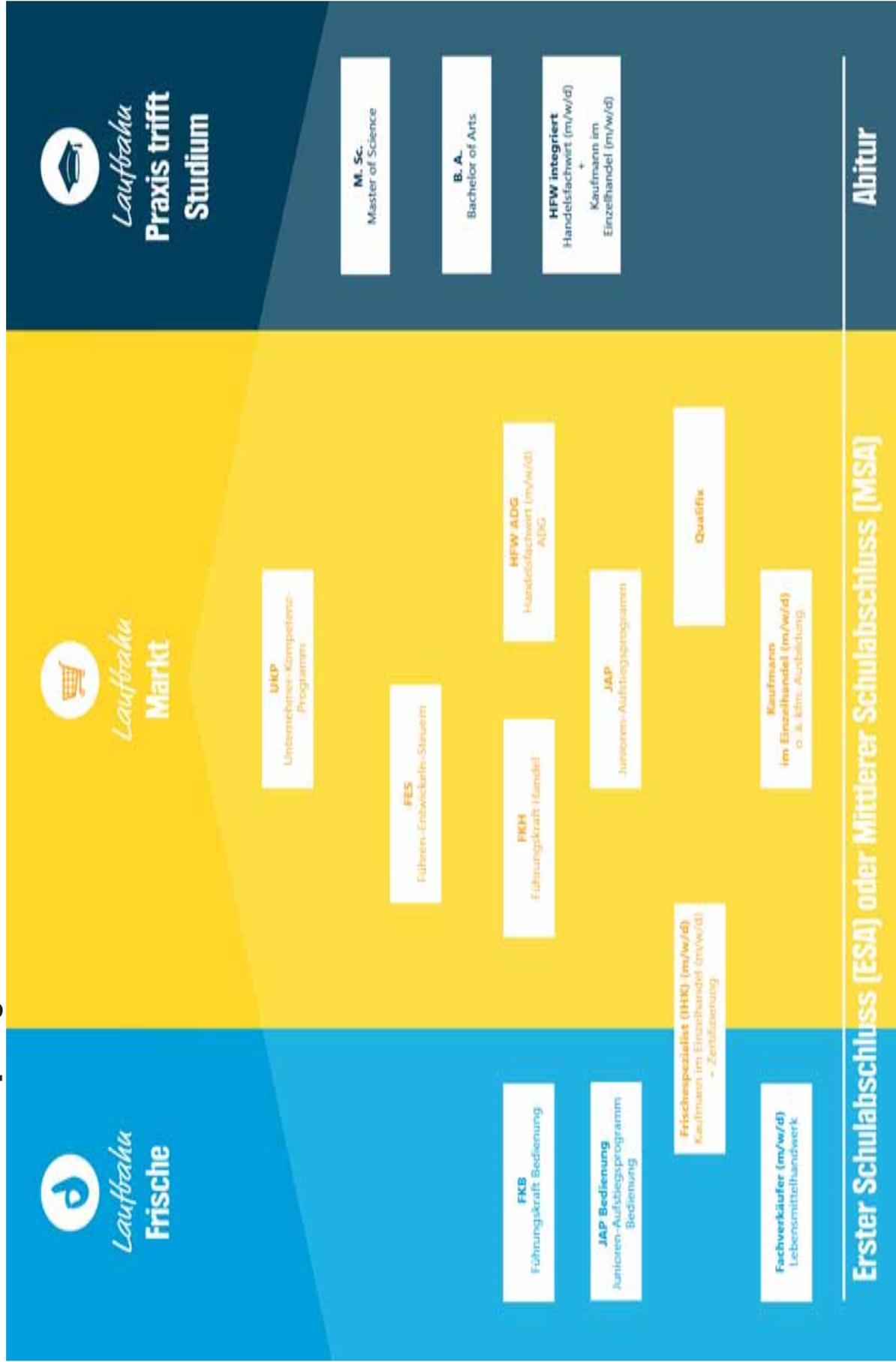


FORTBILDUNGS- PROGRAMME UND WEITER- BILDUNGEN

Zum Ausbau von Fach- und Führungskompetenzen bieten wir Ihnen auf den folgenden Seiten nebenberufliche Fortbildungsprogramme, die Theorie und Praxis mit aktuellem Inhalt verbinden.

Die Nachwuchsprogramme im Überblick	130
Fortbildungsprogramme	131-141
Modulseminare	142-146

Die Nachwuchsprogramme im Überblick



Fortbildungsprogramme

Seminare

Qualifix	132
Junioren Aufstiegsprogramm (JAP).....	133
Junioren Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP Bedienung).....	134
Führungskräfte Bedienung (FKB)	135
Handelsfachwirtin / Handelsfachwirt (ADG)	136
Bachelor of Arts (ADG)	137
Führungskräfte Handel (FKH)	138
Führen-Entwickeln-Steuern (FES Großfläche)	139-140
Fachkräfte Obst und Gemüse	141



Qualifix – Qualifizierung für Quereinsteiger:innen und junge Nachwuchskräfte

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalte

Block 1

- Wissenswertes über den EDEKA-Verbund: Entstehung bis heute
- Kundinnen- und Kundenorientierung: Kundinnen- und Kundenzufriedenheit, Beschwerdemanagement, Bedeutung und Maßnahmen der Kundinnen- und Kundenbindung
- Kommunikation: Kundinnen- und Kundenorientierte Ansprache, Frage- und Kommunikationstechniken

Block 2

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

Block 3

- Grundlagen der Absatzförderung: Sortiments-, Preis-, Kommunikations- und Distributionspolitik
- Grundlagen der Arbeitsorganisation: Auswirkungen mangelnder Organisation, Vermeidung von Inventurdifferenzen
- Schriftliche Prüfung (150 Minuten): Inhalte aus Block 1, 2 und des ersten Tages aus Block 3

Zielgruppe

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

Kursdauer

3 Blöcke à 3 Tage

Kosten

Präsenz: 340,- € je Block

Die Seminargebühren sowie die Kosten für die Unterkunft und Verpflegung übernimmt Ihr:e Arbeitgeber:in.

Online: 150,- € je Block



NÄHERE INFORMATIONEN
UND TERMINE für den nächsten
Durchgang können Sie in Ihrer
Personalentwicklung erfragen.

Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP)

Kurzbeschreibung

Das traditionsreichste Programm der EDEKA Juniorengruppe e.V. richtet sich an junge Nachwuchskräfte mit einem sehr erfolgreichen Berufsabschluss zur Kauffrau oder zum Kaufmann im Einzelhandel. Die Teilnehmenden erwerben in den Seminaren wesentliche Grundlagen zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung sowie Grundlagen der Personalorganisation und Personalführung. Ein ständiger Transfer der theoretischen Themen in die Praxis wird durch eine kontinuierliche Bearbeitung von Praxisaufgaben im Markt gewährleistet. Die Teilnahme liefert das ideale Fundament für spätere Führungspositionen und kann auch im Ausbildungsbetrieb absolviert werden. Für die eigene berufliche und persönliche Weiterentwicklung empfehlen wir aber, den praktischen Teil der Fortbildung bewusst nicht im Ausbildungsbetrieb durchzuführen. So bietet sich die Gelegenheit, sich mit neuen Mitarbeitenden, anderen Arbeitsweisen und ungewohnten Umgebungen auseinander zu setzen und ganz neue Seiten an sich selbst zu entdecken. Der erfolgreiche Abschluss des JAP liefert die Voraussetzung für attraktive Anschlussprogramme wie den Handelsfachwirt oder Führungskraft Handel.

Ziele

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Start

01.10.2024, Dauer 1 Jahr

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Februar 2024 angenommen



NÄHERE INFORMATIONEN
UND TERMINE für den nächsten
Durchgang können Sie in Ihrer
Personalentwicklung erfragen.

Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP-Bedienung)

Kurzbeschreibung

Mit dem Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung werden die Teilnehmenden gezielt in ihren Talenten gefördert und können den Frischebereich Ihres Marktes noch stärker profilieren. Die Fortbildung ist an die spezifischen Ansprüche des Bedienbereiches angepasst und ermöglicht eine qualifizierte Weiterbildung. Schwerpunkte sind unter anderem der Aufbau von Führungskompetenzen, Kundinnen- und Kundenorientierung und Verantwortungsübernahme. Theorie und Praxis werden im JAP Bedienung eng miteinander verknüpft. Praktische Erfahrungen sammeln die Teilnehmenden in allen Bedienbereichen. Erfolgreichen Teilnehmenden steht der Weg in eine Führungsposition im Bedienbereich offen.

Ziele

Junge Nachwuchskräfte werden umfassend auf verantwortungsvolle Aufgaben im Bedienbereich vorbereitet und sind in der Lage, die ersten Führungstätigkeiten ausführen zu können.

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Start

01.04.2024, Dauer 1 Jahr

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA NST sowie
EDEKA Südbayern

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Mitte Januar 2024 angenommen



NÄHERE INFORMATIONEN
UND TERMINE für den nächsten
Durchgang können Sie in Ihrer
Personalentwicklung erfragen.

Führungskräfte Bedienung (FKB)

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Start

Jeweils zum 01.10. eines Jahres
Dauer: 28 Monate

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Juli 2024 angenommen



NÄHERE INFORMATIONEN
UND TERMINE für den nächsten
Durchgang können Sie in Ihrer
Personalentwicklung erfragen.

Handelsfachwirtin / Handelsfachwirt (ADG)

Kurzbeschreibung

Die zertifizierte Fortbildung zur Handelsfachwirtin, zum Handelsfachwirt, welche EDEKA in Zusammenarbeit mit der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) durchführt, ist eine ideale Chance, nicht nur für erfolgreiche Teilnehmende des Junioren:innen-Aufstiegsprogramms (JAP), ihre Karriere weiterzuentwickeln. Die berufsbegleitenden Seminare ermöglichen eine Weiterbildung in nur 2,5 Jahren ohne Unterbrechung der aktuellen Tätigkeit. Der Unterricht ist praxisnah, effektiv und auf hohem Niveau. Die Wissensvermittlung findet anhand konkreter Fallbeispiele aus dem Lebensmitteleinzelhandel statt. Zusätzlich profitieren die Teilnehmenden vom regen Austausch mit der Kollegschaft aus verschiedenen Regionalgesellschaften, Groß- und Einzelhandel, Regiemärkten und von selbstständigen Kaufleuten. Durch die Ausbildung zur Handelsfachwirtin / zum Handelsfachwirt erhalten die Teilnehmenden die Zulassungsqualifikation zum Bachelor-Studium an der ADG Business School bei fehlendem Abitur.

Ziele

Nachwuchskräfte zu sichern und starke Führungskräfte im Groß- und Einzelhandel zu qualifizieren

Inhalt

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

Zielgruppe

Nachwuchskräfte nach Abschluss des JAP-Programmes, erfahrene Mitarbeitende sämtlicher Unternehmensbereiche mit sehr gutem Berufsabschluss

Start

01.10.2024, Dauer 2,5 Jahre

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Juli 2024 angenommen



NÄHERE INFORMATIONEN
UND TERMINE für den nächsten
Durchgang können Sie in Ihrer
Personalentwicklung erfragen.

Bachelor of Arts (ADG)

Kurzbeschreibung

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

Ziele

Wissenschaftlich fundierte Fortbildung für eine Managementkarriere im Lebensmittelhandel.

Inhalt

Die Studieninhalte in Auszügen

Foundation (1. - 4. Semester)

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

Spezialisierung Handel

(5. - 6. Semester)

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

Zielgruppe

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

Start

01.05.2024, Dauer 3 Jahre bzw. 6 Semester

Seminarort

ADG Business School, Schloss Montabaur

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Februar 2024 angenommen



NÄHERE INFORMATIONEN
UND TERMINE für den nächsten
Durchgang können Sie in Ihrer
Personalentwicklung erfragen.

Führungskräfte Handel (FKH)

Kurzbeschreibung

Das klassische Programm der EDEKA Juniorengruppe e.V., um Nachwuchskräfte für umfangreiche Führungsaufgaben zu qualifizieren. Bereits gesammelte Erfahrungen mit Führungsaufgaben werden konsequent vertieft und erweitert. Durch eine aktive Auseinandersetzung mit den betrieblichen Abläufen, insbesondere im Rahmen von durchgeführten Praxisprojekten, wird die Führungsverantwortung gestärkt und das eigenverantwortliche Handeln gefördert. Durch das FKH wird der Schritt in die Selbständigkeit systematisch vorbereitet. Absolvierende des Programms sind fähig, leitende Positionen und Mitarbeitendenverantwortung zu übernehmen sowie ihr unternehmerisches Denken praktisch anzuwenden.

Ziele

Praktische Fortbildung auf der Normalfläche zu einer Führungsposition.

Inhalt

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

Zielgruppe

Erfolgreiche JAP-Absolvierende oder Mitarbeitende mit mehrjähriger Berufserfahrung, die sich auf eine Führungsposition oder Selbständigkeit vorbereiten

Start

01.10.2024, Dauer 2,5 Jahre

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Juli 2024 angenommen



NÄHERE INFORMATIONEN
UND TERMINE für den nächsten
Durchgang können Sie in Ihrer
Personalentwicklung erfragen.

Führen-Entwickeln-Steuern (FES)

Das Programm für Managementkompetenz auf der Großfläche

Kurzbeschreibung

Im Interesse der Zukunftssicherung und Erfolgssteigerung sind gezieltes Selbstmanagement und zielorientierte Mitarbeitendenführung zentrale Themen als Markt- oder Hausleitung. Selbstständiges unternehmerisches Denken im Sinne des Unternehmenserfolges und der sicheren Steuerung großflächiger Betriebe im Einzelhandel oder im EFS-Bereich wird gestärkt. Sie erweitern Ihre persönliche und fachliche Qualifikation, die für die Leitung einer Großfläche und der damit verbundenen Übernahme von Verantwortung notwendig ist. Interessante Speaker und Referierende aus der Praxis ergänzen das Programm. Durch die Bearbeitung von selbstgewählten Projekten werden Sie im Laufe dieser Fortbildung Seminarinhalte in der Praxis anwenden. Das FES knüpft an Ihre bereits gesammelten mehrjährigen Erfahrungen als Führungskraft in erster oder zweiter Ebene sowie an die bereits durchlaufenen Lerninhalte des JAP und FKH an.

Ziele

Praktische Fortbildung zur Stärkung und dem Ausbau vorhandener Managementkompetenz in der Führungsposition auf der Großfläche.

Inhalt

- Führen
 - Die eigene Rolle als Führungskraft reflektieren
 - Führungsinstrumente ziel- und prozessorientiert anwenden
 - Personal entwickeln und zielgerichtet einsetzen
 - Mitarbeitende coachen und Konflikte lösen
 - Change Management in Veränderungsprozessen steuern und führen
- Entwickeln
 - Potenziale entdecken und Ressourcen entwickeln
 - Die eigene Persönlichkeit entwickeln
 - Image, Stil und Etikette souverän einsetzen
 - Mit Rhetorik, Präsentation und Moderation überzeugen
 - Selbstführung und Selbstorganisation optimieren
- Steuern
 - Betriebswirtschaftliches Handeln und unternehmerisches Denken praxisorientiert anwenden
 - Standortbezogenes Marketing und Handelskommunikation einsetzen
 - Strategische Kundinnen- und Kundenorientierung leben
 - Gesetze und Verordnungen, insbesondere Arbeitsrecht kennen

Ergänzend werden zielgerichtete Bedarfe der Teilnehmenden zusätzlich berücksichtigt

- Highlights
 - Regelmäßige Besuche von wegweisenden Großflächen der EDEKA
 - Gewinnbringender Austausch mit Führungskräften aus Vertrieb und Zentralen

- Erfolgskontrolle
 - Abschlussprüfung (Präsentation einer Projektaufgabe)
 - Transferpräsentationen in jedem Seminarblock

Zielgruppe

Zukünftige, neue oder erfahrene Markt- bzw. Hausleitung im großflächigen Einzelhandel oder EFS Bereich, die ihre Managementkompetenzen stärken und ausbauen wollen.

Start

01.02.2024, Dauer 28 Monate

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende November 2024 angenommen



Nähere Informationen zum Ablauf,
Kosten, Leistungen und die
BEWERBUNGSBÖGEN erhalten
Sie von Ihrer Personalentwicklung.

Fachkräfte Obst & Gemüse

Zertifizierte Weiterbildung

Kurzbeschreibung

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

Was erwartet Sie?

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

Was müssen Sie mitbringen?

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

9 Tage inkl. Prüfung

Termine

Block 1	04.06. - 05.06.2024	Seminarort: Geiselwind
Block 2	09.07. - 11.07.2023	Seminarort: Geiselwind
Block 3	23.09. - 26.09.2024	Seminarort: Geiselwind

Kosten

1.840,- € inkl. Übernachtung

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



Damit Sie Ihr Wissen regelmäßig erweitern und nachhaltig aktualisieren, müssen Sie Ihre ZERTIFIZIERUNG ZUR FACHKRAFT OBST & GEMÜSE nach 3 Jahren erneuern.

Modulseminare

Seminare

Super-/Verbrauchermarktleitung	143
Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen.....	144
Bereichsleitung im Mehrbetriebsunternehmen	145
Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen	146



Super-/Verbrauchermarktleitung

1 Persönlichkeitsorientierte Marktführung

Seminartermin: 09.04. - 11.04.2024 Sprechstunde: 16.05.2024

2 Personal planen - arbeitsrechtliche Grundlagen kennen

Seminartermin: 05.03. - 07.03.2024 Sprechstunde: 04.04.2024

3 Personalgespräche gezielt einsetzen und motivieren, Teamgeist fördern

Seminartermin: 04.06. - 06.06.2024 Sprechstunde: 01.07.2024

4 Betriebswirtschaftlich steuern - Inventurverluste verringern

Seminartermin: 03.09. - 05.09.2024 Sprechstunde: 23.09.2024

5 Gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung

Seminartermin: 08.10. - 10.10.2024 Sprechstunde: 28.10.2024

6 Konflikte meistern, Ziele erreichen, Erfolg haben

Seminartermin: 19.11. - 21.11.2024 Sprechstunde: 09.12.2024

7 Personalmarketing und Selbstführung

Seminartermin: 2025

8 Die eigene Führung erleben und reflektieren

Seminartermin: 2025

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355

E-Mail: seminare@edeka.de

Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen



Ziele

- Stärkung der vorhandenen Kompetenzen
- Schaffung einer Netzwerkplattform
- Steigerung der eigenen Qualifikation zur Ausübung der jeweiligen Rolle
- Prozesse analysieren und interne Abläufe optimieren

Inhalte

- Auftritt & Wirkung des Unternehmens und der Geschäftsführung
- Veränderungen begleiten und gestalten
- Coachingorientierte Führung
- Unternehmensphilosophie leben und vermitteln
- Das Unternehmen als AG-Marke
- Monkey Management
- Besprechungen & Meetings erfolgreich gestalten
- Kennzahlen interpretieren und Abläufe im Unternehmen steuern
- Prozess-Management
- Talente entdecken und fördern

Zielgruppe

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

Kursdauer

24 Monate

Termine

Block 1	09.04. - 11.04.2024
Block 2	11.06. - 13.06.2024
Block 3	24.09. - 26.09.2024
Block 4-6	2025
Block 7+8	2026

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355

E-Mail: seminare@edeka.de

Bereichsleitung im Mehrbetriebsunternehmen



Ziele

- Stärkung des eigenen Auftritts und Vermittlung zwischen den Interessenbereichen im Unternehmen
- Steigerung der Produktivitäten durch Steuerung von Prozessen
- Führung von Verantwortlichen in den Zuständigkeitsbereichen gestalten
- Unternehmensziele erreichen

Inhalte

- Selbstorganisation
- Konfliktmanagement
- Wissensmanagement
- Prozesse im Unternehmen steuern
- Personalführung und Beratungskompetenz
- Erarbeitung und Vermittlung von Zielen
- Projekte umsetzen und anleiten
- Die Welt der Zahlen sinnvoll nutzen

Zielgruppe

Bereichsleitung im MBU

Kursdauer

24 Monate

Termine

Block 1	16.04. - 18.04.2024
Block 2	02.07. - 04.07.2024
Block 3	05.11. - 07.11.2024
Block 4-6	2025
Block 7+8	2026

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355

E-Mail: seminare@edeka.de

Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen



Ziele

- Den Wandel im Unternehmen erfolgreich gestalten
- Strukturen und Prozesse an die Veränderung anpassen
- Erfolgreich als Mehrbetriebsunternehmer:in starten
- Netzwerke nutzen und Wissen erweitern

Inhalte

- Was macht mich zu einem guten Kaufmann/-frau?
- Definition des eigenen künftigen Aufgabenfeldes
- Aufgaben-Kompetenzen-Verantwortungen für Schlüsselbereiche definieren und den Weg dahin gestalten
- Organisation und Informationsfluss
- Gestaltung der Veränderung

Zielgruppe

Einzelunternehmer:innen

Kursdauer

Kickoff 1 Tag

4 x 2 Seminartage in Präsenz + 3 individuelle Beratungstermine + 3 Online Transfertermine

Termine

Kick-Off:	27.02. - 28.02.2024
Block 1	16.04. - 17.04.2024
Block 2	02.07. - 03.07.2024
Block 3	08.10. - 09.10.2024
Block 4	2025

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355

E-Mail: seminare@edeka.de



EDEKA FOOD ACADEMY

Ein Unternehmen der
EDEKA Unternehmensgruppe
Nordbayern-Sachsen-Thüringen
97227 Rottendorf
E-Mail: foodacademy-nst@edeka.de
www.edeka-foodacademy.de | www.next.edeka.de