

SEMINARE

FÜR DEN
EINZELHANDEL



Die Zutaten zum ERFOLG:
FORTBILDUNGEN, die

INSPIRIEREN
BEFÄHIGEN
ERMÖGLICHEN

25

DIE FORTBILDUNGEN, DIE INSPIRIEREN, BEFÄHIGEN UND ERMÖGLICHEN!

Wir freuen uns, Ihnen den neuen Seminar- und Fortbildungskatalog für das Jahr 2025 zu präsentieren. Mit über 850 Märkten und einem starken Team steht die EDEKA-Familie für Qualität, Innovation und Kundennähe. Unsere Mitarbeitenden sind das Herzstück unseres Erfolgs, und deshalb liegt uns die kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten und Kompetenzen besonders am Herzen.

Dieser Katalog bietet Ihnen eine Vielzahl an Möglichkeiten, Ihr Wissen und Ihre Fertigkeiten zu erweitern – von persönlichen und sozialen Kompetenzen über fachspezifische Schulungen bis hin zu Führungs- und Managementthemen. Ob Sie neu in der EDEKA-Welt sind oder bereits langjährige Erfahrung mitbringen, hier finden Sie das passende Angebot, um Ihre Karriere gezielt voranzutreiben.

Neu!

Besonders stolz sind wir auf unsere neuen und innovativen Seminarformate, die wir im direkten Austausch mit unseren Expertinnen und Experten entwickelt haben. Sie richten sich gezielt nach den Bedürfnissen Ihrer Mitarbeitenden und den Anforderungen des modernen Einzelhandels. Dabei setzen wir auf verschiedene Formate: Präsenzveranstaltungen, digitale Schulungen, exklusive Trainings im EDEKA FOOD ACADEMY Truck sowie Schulungen direkt vor Ort. So bieten wir Ihnen flexibles und praxisnahes Lernen, angepasst an Ihre individuellen Bedürfnisse.



Sollten Sie einmal kein passendes Thema im Katalog finden, sprechen Sie uns gerne an. Wir sind bereit, gemeinsam mit unseren internen sowie externen Trainerinnen und Trainern maßgeschneiderte Schulungen für Ihr Team zu entwickeln und bei uns in der FOOD ACADEMY, im Schulungstruck oder direkt bei Ihnen im Haus durchzuführen.

Nutzen Sie die Chance, sich weiterzubilden, und tragen Sie aktiv zur Erfolgsgeschichte der EDEKA-Familie bei. Wir freuen uns darauf, Sie in einem unserer Seminare zu begrüßen und wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg bei Ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

Ines Döppelhan



BEREICHSLIETTERIN FOOD ACADEMY

Ein regelmäßiges Update über die Maßnahmen der FOOD ACADEMY finden Sie unter:

www.edeka-foodacademy.de

Oder einfach den QR-Code scannen!



1. Organisatorisches und Formulare 6-20

Organisatorische Hinweise.....	7-8
Seminarkalender	9-12
Formular Seminaranmeldung	13
Formular Seminar Vor- und Nachbereitung	14
EDEKA Hausgemacht.....	15
EDEKA FOOD ACADEMY Truck.....	16-17
EDEKA next.....	18-19
Kontakt.....	20

2. Entwicklung der persönlichen und sozialen Kompetenz 21-31

NEU Willkommen an Bord! Dein Einstieg in die EDEKA-Familie .. ✓	22
NEU Mein "Ich 2.0": D.I.S.G.-Persönlichkeitstraining zur besseren Selbstwirksamkeit .. +	23
NEU Verkaufen mit Leidenschaft: Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg..... +	24
NEU Verkauf leben: Der Power-Workshop für nachhaltige Kundenbindung .. ✓	25
NEU Kundinnen und Kunden begeistern: Der Power-Workshop .. ✓	26
NEU Kommunikation, die wirkt.....	27
NEU Interkulturelle Handlungskompetenz.....	28
Selbstreflexion - meine Wirkung auf Kundinnen, Kunden und Kollegenschaft	29
Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser	30
Umgang mit Demenz	31

3. Entwicklung der fachlichen Kompetenz im Einzelhandel 32-90

Sortimentsbereich Bedientheke

Onboarding - Bereit zum Durchstarten bei EDEKA.....	34-35
NEU Onboarding - neu als Abteilungsleitende bei EDEKA.....	36-37
"Grundlagen - kurz und knackig online"	38-39
Fleisch trifft Traiteur	40-41
Grillen Basis-Kurs - dein erster Schritt zum Grill-König.....	42
Mit Feuer und Flamme zum Expertentum - 100 % Steak	43
NEU Grillschule - Leichtes und Gesundes lecker grillen.....	44
Wintergrillen - Nur die Harten gehen in den Garten	45
"Bratenschule - mehr weiß nur Oma!"	46
NEU Marktküche und Imbiss - Mehr als Currywurst und Leberkäs´	47
NEU "Meat Masterclass – von Profi für Profis"	48
Feine Wurst und Schinken aus aller Welt	49-50
"Werde Food Stylist (m/w/d) auf Platten und Fingern"	51
Eine kulinarische Reise mit Käse.....	52-53
Frischermanager (m/w/d) Käse	54-55

	Rock die Küche mit Fisch	56-57
	Frischemanager (m/w/d) Fisch.....	57-59
	Führungstraining Theke 1	60-61
NEU	Führungstraining Theke 2	62
	Meisterpflicht / Betreiberpflicht.....	63-64
	Ausbilderschein (AdA) - "aus einer Hand in die Hand"	65
	Als Ausbilder am Ball bleiben.....	66
NEU	Onboarding für Marktazubis – "Es ist Thekenzeit"	67

Sortimentsbereich Obst und Gemüse

	Das kleine 1x1 der Obst- und Gemüseabteilung.....	69
	Die Obst- und Gemüseabteilung - Mehr als Kraut und Rüben	70
	Profilierungssortiment exotische Früchte.....	71
	Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen.....	72
	Fresh Cut STARTER	73
NEU	Fresh Cut EXPERT	74
	Flower Power	75

Sortimentsprofilierung

NEU	Getränkefachkraft.....	77
	Das FuW-Weinkenner Diplom mit IHK-Abschluss "Weinkenner im Handel"	78-80
	Der "Kenner-Blick", wie weinaffine Kundinnen und Kunden Ihre Weinabteilung sehen	81
	Trendspirituosen - verstehen, verkosten, selber mixen	82
	Sherry, Madeira und Portwein.....	83

Bio

	Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel - Abschluss mit IHK-Zertifikat	85-86
--	---	-------

Kasse

	Kassentrickschulung.....	88
NEU	Crashkurs Kassentrick: Durch Aufmerksamkeit zu weniger Inventurverlusten..	89
NEU	Kartenzahlung leicht gemacht.....	90

4. Pflichtqualifizierung - Rechtliche Grundlagen - Digitales

91-110

Pflichtqualifizierung

	Demeter Pflichtschulung.....	93
	Ausbildung zur Brandschutzhelferin / zum Brandschutzhelfer	94-95
	Aus- und Fortbildung zur Ersthelferin und Ersthelfer.....	96-97
	HACCP	98
	Der sachkundige Umgang mit Produkten des Gesundheitsregals	99-100

Rechtliche Grundlagen

Basiswissen Arbeitsschutz	102
Lebensmittelrechtliche Schulung	103
Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung	104
Betrieblicher Datenschutz im Einzelhandel	105
Energieoptimierung im Einzelhandel	106

Digitales

 Concludis Systemschulung	108
 EDEKA AzubiGuide - kurz und knackig	109
 EDEKA next - kurz und knackig	110

5. BWL - Führung

111-127

BWL

 Effektive Personalbedarfs- und Einsatzplanung	113
 Personalkosten optimieren	114

Führung

 Führen verstehen – Grundlagen für erfolgreiche Führungskräfte 	116
 Wirksam Führen mit D.I.S.G.: Strategien zur Persönlichkeits- und Teamentwicklung 	117
 Den Markt erfolgreich entwickeln 	118
 Kommunikations-Kompass 	119
 Die Macht des Feedbacks: keine Wiederrede, oder doch? 	120
Bewerbungsgespräche führen - aber wie?	121
Der Weg zum attraktiven Arbeitgebenden	122
Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg	123
Der Generationen-Mix am Arbeitsplatz	124
Mein Team wächst: Nachhaltiges Onboarding für neue Mitarbeitende gestalten ...	125
So aktivieren Sie das Mit-Denken und Handeln Ihrer Mitarbeitenden	126
Gestern Teammitglied - Morgen Führungskraft	127

6. LUNAR - Prozessschulungen

128-136

Schluss mit Inventurverlusten	129
LUNAR - Neue Mitarbeitende im Markt - Was nun in Sachen Warenwirtschaft?	130
LUNAR - Berichtswesen 1 - Grundlagen, Tipps & Tricks	131
LUNAR - Berichtswesen 2 - Welchen Bericht benötige ich wofür?	132
LUNAR - Jahresinventur - Alle Jahre wieder!	133
LUNAR - Wareneingang · Reklamation · Retoure - verständlich erklärt	134
LUNAR - Waren bewegen - aber weshalb?	135
AutoDispo Pflege in der Praxis	136

7. Fortbildungsprogramme und Weiterbildungen 137-155

Nachwuchsprogramme im Überblick 138

Fortbildungsprogramme

Qualifix – Qualifizierung für Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und junge Nachwuchskräfte	140
Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP)	141
Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP-Bedienung)	142
Führungskräfte Bedienung (FKB)	143
Handelsfachwirtin / Handelsfachwirt (ADG)	144
Bachelor of Arts (ADG)	145
Führungskräfte Handel (FKH)	146
Führen-Entwickeln-Steuern (FES)	147-148
Fachkräfte Obst & Gemüse	149

Modulseminare

Super-/Verbrauchermarktleitung	151
Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen	152
Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen	153

**Nationale Highlightseminare für Unternehmerinnen/Unternehmer
und Fachkräfte** 154-155

ORGANISATORISCHES UND FORMULARE

Organisatorische Hinweise	7-8
Seminarkalender	9-12
Formular Seminaranmeldung	13
Formular Seminar Vor- und Nachbereitung	14
EDEKA Hausgemacht	15
EDEKA FOOD ACADEMY Truck	16-17
EDEKA next	18-19
Kontakt	20



Planen Sie Ihr ENTWICKLUNGS- UPGRADE

mit uns!

*"Es gibt nur eins,
was auf Dauer teurer ist als Bildung:
keine Bildung."*

John F. Kennedy

**Schulungsbedarf
identifiziert?**

1

Wählen Sie das passende Seminarformat für sich oder Ihre Mitarbeitenden:

- Präsenz
- Digital
- FOOD ACADEMY Truck
- Vor Ort in Ihren Räumlichkeiten

2

Vorbereitung:

Füllen Sie den „Vor- und Nachbereitungsbogen“ (Seite 14) aus, um eine optimale Schulungsvorbereitung sicherzustellen.

3

Verbindliche Anmeldung:

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

4

So melden Sie sich oder Ihre Mitarbeitenden an:

- Per E-Mail: anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
- Per Anmeldeformular: (Seite 13)
- Per QR-Code: Bald verfügbar! Infos zur Online-Anmeldung folgen separat.

5

Buchungsbestätigung:

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

6

Übernachtung:

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

i

Durchführungsgarantie:

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

Stornierungsbedingungen:

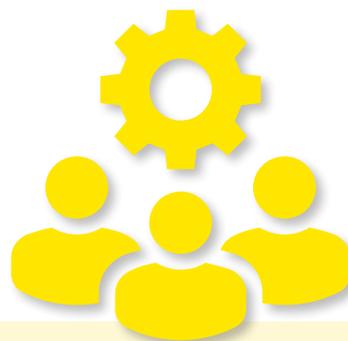
- **Kostenfrei:** Stornierungen mehr als vier Wochen vor Seminarbeginn.
- **Kostenpflichtig:** Bei Absagen innerhalb von vier Wochen vor Seminarbeginn oder unentschuldigtem Fernbleiben wird der volle Seminarbetrag berechnet.



Tipp: Um Kosten zu vermeiden, benennen Sie einfach einen Ersatzteilnehmenden!



Sollten wir den frei gewordenen Platz jedoch anderweitig vergeben können, entfallen selbstverständlich jegliche Stornogebühren.

**NEU ab 2025!**

Im Zuge der Digitalisierung und aus Rücksicht auf die Umwelt erfolgt die Kommunikation zu Seminaren ab dem 01.01.2025 ausschließlich über die Markt-E-Mail-Adresse.



Lassen Sie uns gemeinsam diesen modernen Weg ohne Faxgerät gehen!

JAHRESKALENDER 2025

Seminare in Würzburg, Geiselwind, Gochsheim, Kirchberg, Nürnberg und Online

Würzburg	Gochsheim
Geiselwind	Kirchberg
Online	Nürnberg

Bayern

Schulferien und gesetzliche Feiertage



Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Mi Neujahr	1 Sa	1 Sa	1 Di Flower-Power	1 Do Tag der Arbeit	1 So	1 Di Brandschutz Persönlichkeitstraining D.I.S.G.	1 Fr	1 Mo	1 Mi	1 Sa Allerheiligen	1 Mo
2 Do	2 So	2 So	2 Mi Azubi Guide LUNAR - BW 1	2 Fr	2 Mo Weindiplom 1	2 Mi Führen mit D.I.S.G.	2 Sa	2 Di Next	2 Do	2 So	2 Di Azubi Guide
3 Fr	3 Mo	3 Mo Rosenmontag	3 Do	3 Sa	3 Di Weindiplom 1	3 Do GL Führung Fresh	3 So	3 Mi LUNAR - Jahresinventur	3 Fr Tag der Dt. Einheit	3 Mo	3 Mi Concludis LUNAR - Warenbewegung
4 Sa	4 Di Next LUNAR - Jahresinventur OTC	4 Di Next	4 Fr	4 So	4 Mi Weindiplom 1	4 Fr	4 Mo	4 Do	4 Sa	4 Di	4 Do LUNAR - Wareneingang
5 So	5 Mi	5 Mi	5 Sa	5 Mo	5 Do LUNAR - BW 2	5 Sa	5 Di Next	5 Fr	5 So	5 Mi	5 Fr
6 Mo Heilige Drei Könige	6 Do OTC	6 Do	6 So	6 Di HACCP	6 Fr	6 So	6 Mi Concludis	6 Sa	6 Mo	6 Do	6 Sa
7 Di	7 Fr	7 Fr	7 Mo	7 Mi OTC	7 Sa	7 Mo Brandschutz	7 Do	7 So	7 Di	7 Fr	7 So
8 Mi Next LUNAR - Jahresinventur	8 Sa	8 Sa	8 Di LM Unternehmerpflichten	8 Do OTC	8 So	8 Di Next Erste Hilfe Aufbau Kassentrick OG Fachkraft 2	8 Fr	8 Mo	8 Mi AutoDispo Pflege LUNAR - BW 1	8 Sa	8 Mo Next
9 Do	9 So	9 So	9 Mi Concludis LUNAR - Wareneingang Erste Hilfe Aufbau Demeter Basis Datenschutz	9 Fr	9 Mo Pfingstmontag	9 Mi Erste Hilfe Grund OG Fachkraft 2	9 Sa	9 Di	9 Do LUNAR - Wareneingang	9 So	9 Di
10 Fr	10 Mo Erste Hilfe Aufbau	10 Mo Interk. Handlungskompetenz HACCP	10 Do GL Führung Fresh Erste Hilfe Grund	10 Sa	10 Di	10 Do OG Fachkraft 2	10 So	10 Mi	10 Fr	10 Mo Selbstreflexion Erste Hilfe Grund	10 Mi
11 Sa	11 Di LUNAR - Neue Mitarbeitende Erste Hilfe Grund	11 Di LUNAR - Wareneingang	11 Fr	11 So	11 Mi Next	11 Fr	11 Mo	11 Do	11 Sa	11 Di Next LUNAR - Warenbewegung	11 Do LUNAR - Jahresinventur
12 So	12 Mi GL BWL Fresh AutoDispo Pflege	12 Mi AutoDispo Pflege	12 Sa	12 Mo Brandschutz Führen verstehen	12 Do	12 Sa	12 Di Azubi Guide	12 Fr	12 So	12 Mi Arbeitsschutz Concludis LUNAR - Jahresinventur AutoDispo Pflege	12 Fr
13 Mo	13 Do HACCP LUNAR - Warenbewegung	13 Do	13 So	13 Di Next Fresh Cut STARTER Erfolgreiche Marktentwicklung	13 Fr	13 So	13 Mi GL BWL Fresh	13 Sa	13 Mo	13 Do OTC Demenz GL BWL Fresh	13 Sa
14 Di	14 Fr	14 Fr	14 Mo	14 Mi Azubi Guide Concludis GL BWL Fresh HACCP AutoDispo Pflege Fresh Cut EXPERT	14 Sa	14 Mo	14 Do	14 So	14 Di Next LUNAR - Jahresinventur	14 Fr	14 So
15 Mi Azubi Guide LUNAR - Wareneingang	15 Sa	15 Sa	15 Di Next	15 Do LUNAR - Wareneingang	15 So	15 Di Azubi Guide 1x1 O&G Erste Hilfe Aufbau	15 Fr Mariä Himmelfahrt	15 Mo	15 Mi Concludis	15 Sa	15 Mo
16 Do OTC	16 So	16 So	16 Mi	16 Fr	16 Mo	16 Mi Concludis AutoDispo Pflege Erste Hilfe Grund	16 Sa	16 Di Azubi Guide Inventurverluste LUNAR - Jahresinventur	16 Do	16 So	16 Di LUNAR - Wareneingang
17 Fr	17 Mo Brandschutz Selbstreflexion Kassentrick	17 Mo Brandschutz Kommunikation, die wirkt	17 Do	17 Sa	17 Di	17 Do OTC	17 So	17 Mi GL Verkauf Fresh HACCP Erste Hilfe Aufbau LM Unternehmerpflichten	17 Fr	17 Mo	17 Mi
18 Sa	18 Di	18 Di Energieoptimierung Kommunikation, die wirkt Teammitglied - Führungskraft	18 Fr Karfreitag	18 So	18 Mi	18 Fr	18 Mo	18 Do Erste Hilfe Grund	18 Sa	18 Di	18 Do
19 So	19 Mi Concludis	19 Mi Concludis GL Verkauf Fresh Teammitglied - Führungskraft	19 Sa	19 Mo	19 Do Fronleichnam	19 Sa	19 Di	19 Fr	19 So	19 Mi Buß- und Bettag	19 Fr
20 Mo Brandschutz	20 Do	20 Do OTC Selbstorganisation	20 So	20 Di Verkaufen mit Leidenschaft OG Fachkraft 1 Personalkosten optimieren	20 Fr	20 So	20 Mi	20 Sa	20 Mo LUNAR - Wareneingang FK Bio 3 Erste Hilfe Aufbau	20 Do	20 Sa
21 Di	21 Fr	21 Fr	21 Mo Ostermontag	21 Mi OG Fachkraft 1	21 Sa	21 Mo	21 Do	21 So	21 Di Energieoptimierung FK Bio 3 Erste Hilfe Grund Effektiver Personalbedarf	21 Fr	21 So
22 Mi Concludis GL Führung Fresh LUNAR - Warenbewegung	22 Sa	22 Sa	22 Di	22 Do OTC LUNAR - Warenbewegung	22 So	22 Di Exotische Früchte	22 Fr	22 Mo OTC	22 Mi Datenschutz GL Führung Fresh Mit-Denken und Handeln Kommunikation, die wirkt FK Bio 3	22 Sa	22 Mo
23 Do	23 So	23 So	23 Mi	23 Fr	23 Mo	23 Mi Kraut und Rüben	23 Sa	23 Di LUNAR - Wareneingang HACCP Kartenzahlung OTC	23 Do Mit-Denken und Handeln Kommunikation, die wirkt FK Bio 3	23 So	23 Di
24 Fr	24 Mo	24 Mo Erste Hilfe Grund Trendspirituosen Arbeitsrecht	24 Do	24 Sa	24 Di Azubi Guide LUNAR - Wareneingang	24 Do Kraut und Rüben	24 So	24 Mi OTC Concludis Fresh Cut STARTER HACCP	24 Fr	24 Mo OTC	24 Mi Heiligabend
25 Sa	25 Di Azubi Guide	25 Di Inventurverluste Erfolgsfaktor Personal Feedback in der Führung Erste Hilfe Aufbau	25 Fr	25 So	25 Mi Concludis LUNAR - Warenbewegung FK Bio 2	25 Fr	25 Mo	25 Do Fresh Cut EXPERT LUNAR - Neue Mitarbeitende	25 Sa	25 Di HACCP	25 Do 1. Weihnachtstag
26 So	26 Mi	26 Mi Arbeitsschutz FK Bio 1 Erfolgsfaktor Personal Kommunikations-Kompass	26 Sa	26 Mo	26 Do GL Verkauf Fresh FK Bio 2 HACCP	26 Sa	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi LUNAR - BW 2	26 Fr 2. Weihnachtstag
27 Mo	27 Do	27 Do Demenz FK Bio 1 Kartenzahlung	27 So	27 Di	27 Fr	27 So	27 Mi	27 Sa	27 Mo OG Fachkraft 3	27 Do GL Verkauf Fresh LUNAR - Neue Mitarbeitende	27 Sa
28 Di HACCP	28 Fr	28 Fr	28 Mo	28 Mi	28 Sa	28 Mo Weindiplom 2	28 Do	28 So	28 Di Azubi Guide OG Fachkraft 3	28 Fr	28 So
29 Mi		29 Sa	29 Di	29 Do Christi Himmelfahrt	29 So	29 Di Weindiplom 2	29 Fr	29 Mo	29 Mi OG Fachkraft 3	29 Sa	29 Mo
30 Do		30 So	30 Mi	30 Fr	30 Mo	30 Mi Weindiplom 2	30 Sa	30 Di	30 Do OG Fachkraft 3	30 So	30 Di
31 Fr		31 Mo		31 Sa		31 Do Weindiplom 2	31 So		31 Fr		31 Mi Silvester

JAHRESKALENDER 2025

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 Mi Neujahr	1 Sa	1 Sa	1 Di	1 Do Tag der Arbeit	1 So	1 Di Erste Hilfe Aufbau	1 Fr	1 Mo	1 Mi	1 Sa Allerheiligen	1 Mo Erste Hilfe Aufbau
2 Do	2 So	2 So	2 Mi Azubi Guide LUNAR-Wareneingang	2 Fr	2 Mo Saisonales O+G F/S	2 Mi Erste Hilfe Grund	2 Sa	2 Di Next	2 Do	2 So	2 Di Azubi Guide Erste Hilfe Grund
3 Fr	3 Mo	3 Mo Rosenmontag	3 Do	3 Sa	3 Di	3 Do GL - Führung Fresh	3 So	3 Mi	3 Fr Tag der Dt. Einheit	3 Mo	3 Mi Concludis LUNAR-Warenbewegung
4 Sa	4 Di Next LUNAR - Jahresinventur	4 Di Next	4 Fr	4 So	4 Mi	4 Fr	4 Mo	4 Do LUNAR - Jahresinventur	4 Sa	4 Di	4 Do LUNAR- Wareneingang
5 So	5 Mi OTC	5 Mi	5 Sa	5 Mo	5 Do	5 Sa	5 Di Next	5 Fr	5 So	5 Mi Fresh Cut STARTER	5 Fr
6 Mo Heilige Drei Könige	6 Do	6 Do	6 So	6 Di Arbeitsschutz OTC	6 Fr	6 So	6 Mi Concludis	6 Sa	6 Mo Madeira, Cherry und Portwein	6 Do Fresh Cut EXPERT	6 Sa
7 Di	7 Fr	7 Fr	7 Mo	7 Mi Bewerbungsgespräche	7 Sa	7 Mo	7 Do	7 So	7 Di LUNAR - Warenbewegung	7 Fr	7 So
8 Mi Next LUNAR - Jahresinventur	8 Sa	8 Sa	8 Di	8 Do	8 So	8 Di Next	8 Fr	8 Mo	8 Mi AutoDispo Pflege Erste Hilfe Aufbau	8 Sa	8 Mo Next
9 Do	9 So	9 So	9 Mi Concludis LUNAR - Wareneingang Brandschutz	9 Fr	9 Mo Pfingstmontag	9 Mi	9 Sa	9 Di	9 Do Erste Hilfe Grund	9 So	9 Di
10 Fr	10 Mo	10 Mo	10 Do GL - Führung Fresh Brandschutz	10 Sa	10 Di	10 Do	10 So	10 Mi	10 Fr	10 Mo Selbstreflexion	10 Mi
11 Sa	11 Di LUNAR - Neue Mitarbeitende	11 Di	11 Fr	11 So	11 Mi Next	11 Fr	11 Mo	11 Do	11 Sa	11 Di Next	11 Do
12 So	12 Mi GL - BWL Fresh AutoDispo Pflege Erste Hilfe Aufbau Fresh Cut STARTER	12 Mi AutoDispo Pflege	12 Sa	12 Mo	12 Do	12 Sa	12 Di Azubi Guide	12 Fr	12 So	12 Mi Arbeitsschutz Concludis LUNAR - Jahresinventur AutoDispo Pflege Inventurverluste OTC Demenz GL - BWL Fresh LUNAR - Wareneingang	12 Fr
13 Mo	13 Do HACCP Erste Hilfe Grund Fresh Cut EXPERT	13 Do	13 So	13 Di Next	13 Fr	13 So	13 Mi GL - BWL Fresh	13 Sa	13 Mo	13 Do	13 Sa
14 Di	14 Fr	14 Fr	14 Mo	14 Mi Azubi Guide Concludis GL - BWL Fresh HACCP AutoDispo Pflege	14 Sa	14 Mo Getränke-Führerschein	14 Do	14 So	14 Di Next LUNAR - Jahresinventur	14 Fr	14 So
15 Mi Azubi Guide LUNAR - Wareneingang	15 Sa	15 Sa	15 Di Next	15 Do	15 So	15 Di Azubi Guide Getränke-Führerschein	15 Fr Mariä Himmelfahrt	15 Mo	15 Mi Concludis LUNAR - BW 2	15 Sa	15 Mo
16 Do OTC	16 So	16 So	16 Mi	16 Fr	16 Mo	16 Mi Concludis AutoDispo Pflege	16 Sa	16 Di Azubi Guide	16 Do LUNAR - Jahresinventur	16 So	16 Di Brandschutz
17 Fr	17 Mo	17 Mo	17 Do	17 Sa	17 Di	17 Do OTC	17 So	17 Mi GL - Verkauf Fresh HACCP Brandschutz	17 Fr	17 Mo	17 Mi Brandschutz
18 Sa	18 Di	18 Di Energieoptimierung	18 Fr Karfreitag	18 So	18 Mi	18 Fr	18 Mo	18 Do Brandschutz	18 Sa	18 Di	18 Do
19 So	19 Mi Concludis	19 Mi Concludis GL - Verkauf Fresh	19 Sa	19 Mo	19 Do Fronleichnam	19 Sa	19 Di	19 Fr	19 So	19 Mi Buß- und Betttag	19 Fr
20 Mo	20 Do	20 Do OTC	20 So	20 Di HACCP	20 Fr	20 So	20 Mi	20 Sa	20 Mo LUNAR - Wareneingang	20 Do	20 Sa
21 Di	21 Fr	21 Fr	21 Mo Ostermontag	21 Mi Erste Hilfe Aufbau	21 Sa	21 Mo	21 Do	21 So	21 Di Energieoptimierung	21 Fr	21 So
22 Mi Concludis GL - Führung Fresh LUNAR - Warenbewegung	22 Sa	22 Sa	22 Di	22 Do OTC Erste Hilfe Grund	22 So	22 Di Mein Team wächst	22 Fr	22 Mo	22 Mi Datenschutz GL - Führung Fresh	22 Sa	22 Mo
23 Do	23 So	23 So	23 Mi	23 Fr	23 Mo	23 Mi Generationen-Mix	23 Sa	23 Di LUNAR - Wareneingang Kartenzahlung	23 Do	23 So	23 Di
24 Fr	24 Mo	24 Mo Erste Hilfe Aufbau	24 Do	24 Sa	24 Di Azubi Guide LUNAR - Wareneingang	24 Do	24 So	24 Mi OTC Concludis OTC	24 Fr	24 Mo	24 Mi Heiligabend
25 Sa	25 Di Azubi Guide	25 Di Inventurverluste Erste Hilfe Grund	25 Fr	25 So	25 Mi Concludis LUNAR - Warenbewegung Brandschutz	25 Fr	25 Mo	25 Do LUNAR - BW 1	25 Sa	25 Di HACCP OTC	25 Do 1. Weihnachtstag
26 So	26 Mi	26 Mi Arbeitsschutz	26 Sa	26 Mo	26 Do GL - Verkauf Fresh Brandschutz Kenner-Blick	26 Sa	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi	26 Fr 2. Weihnachtstag
27 Mo	27 Do	27 Do Demenz Kartenzahlung	27 So	27 Di	27 Fr	27 So	27 Mi	27 Sa	27 Mo	27 Do GL - Verkauf Fresh LUNAR - Neue Mitarbeitende Der weg zum attraktiven Arbeitgebenden	27 Sa
28 Di	28 Fr	28 Fr	28 Mo	28 Mi	28 Sa	28 Mo	28 Do	28 So	28 Di Azubi Guide	28 Fr	28 So
29 Mi		29 Sa	29 Di	29 Do Christi Himmelfahrt	29 So	29 Di	29 Fr	29 Mo	29 Mi	29 Sa	29 Mo
30 Do		30 So	30 Mi	30 Fr	30 Mo	30 Mi	30 Sa	30 Di	30 Do Saisonales O+G H/W	30 So	30 Di
31 Fr		31 Mo		31 Sa		31 Do	31 So		31 Fr		31 Mi Silvester

JAHRESKALENDER 2025

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 Mi Neujahr	1 Sa	1 Sa	1 Di LM Unternehmerpflichten	1 Do Tag der Arbeit	1 So	1 Di	1 Fr	1 Mo	1 Mi	1 Sa Allerheiligen	1 Mo
2 Do	2 So	2 So	2 Mi Azubi Guide Feedback in der Führung	2 Fr	2 Mo Arbeitsrecht	2 Mi	2 Sa	2 Di Next LUNAR- Wareneingang	2 Do	2 So	2 Di Azubi Guide
3 Fr	3 Mo	3 Mo Rosenmontag	3 Do Mitarbeitergespräche für FK	3 Sa	3 Di Erste Hilfe Aufbau	3 Do GL Führung Fresh	3 So	3 Mi LUNAR - Warenbewegung	3 Fr Tag der Dt. Einheit	3 Mo	3 Mi Concludis LUNAR- Wareneingang
4 Sa	4 Di Next LUNAR - Jahresinventur	4 Di Next	4 Fr	4 So	4 Mi Erste Hilfe Grund	4 Fr	4 Mo	4 Do LUNAR - Jahresinventur Personalkosten optimieren	4 Sa	4 Di LUNAR - BW 1	4 Do LUNAR- Wareneingang Erste Hilfe Grund
5 So	5 Mi	5 Mi LUNAR - Warenbewegung	5 Sa	5 Mo	5 Do HACCP	5 Sa	5 Di Next	5 Fr	5 So	5 Mi	5 Fr
6 Mo Heilige Drei Könige	6 Do	6 Do LUNAR- Wareneingang	6 So	6 Di Exotische Früchte LUNAR- Wareneingang	6 Fr	6 So	6 Mi Concludis	6 Sa	6 Mo	6 Do	6 Sa
7 Di Brandschutz	7 Fr	7 Fr	7 Mo Erste Hilfe Aufbau	7 Mi Kraut und Rüben Brandschutz	7 Sa	7 Mo	7 Do	7 So	7 Di	7 Fr	7 So
8 Mi Next LUNAR - Jahresinventur	8 Sa	8 Sa	8 Di Erste Hilfe Grund	8 Do Kraut und Rüben	8 So	8 Di Next	8 Fr	8 Mo	8 Mi AutoDispo Pflege	8 Sa	8 Mo Next Brandschutz Erste Hilfe Aufbau
9 Do	9 So	9 So	9 Mi Concludis LUNAR- Wareneingang OTC	9 Fr	9 Mo Pfingstmontag	9 Mi	9 Sa	9 Di Brandschutz	9 Do	9 So	9 Di Brandschutz Erste Hilfe Grund
10 Fr	10 Mo	10 Mo OTC	10 Do GL Führung Fresh LUNAR - BW 2	10 Sa	10 Di	10 Do	10 So	10 Mi Brandschutz	10 Fr	10 Mo Selbstreflexion Erste Hilfe Aufbau	10 Mi Brandschutz
11 Sa	11 Di LUNAR - Neue Mitarbeitende Brandschutz	11 Di	11 Fr	11 So	11 Mi Next	11 Fr	11 Mo Brandschutz OTC	11 Do	11 Sa	11 Di Next Erste Hilfe Grund	11 Do
12 So	12 Mi GL BWL Fresh AutoDispo Pflege Erste Hilfe Grund	12 Mi AutoDispo Pflege Fresh Cut STARTER	12 Sa	12 Mo	12 Do	12 Sa	12 Di Azubi Guide Brandschutz	12 Fr	12 So	12 Mi Arbeitsschutz Concludis LUNAR - Jahresinventur AutoDispo Pflege	12 Fr
13 Mo	13 Do HACCP Erste Hilfe Grund Erste Hilfe Aufbau	13 Do Fresh Cut EXPERT	13 So	13 Di Next Kassentrick	13 Fr	13 So	13 Mi GL BWL Fresh Brandschutz	13 Sa	13 Mo	13 Do OTC Demenz GL BWL Fresh HACCP	13 Sa
14 Di HACCP	14 Fr	14 Fr	14 Mo	14 Mi Azubi Guide Concludis GL BWL Fresh HACCP AutoDispo Pflege Erste Hilfe Aufbau	14 Sa	14 Mo	14 Do Selbstreflexion	14 So	14 Di Next LUNAR - Jahresinventur	14 Fr	14 So
15 Mi Azubi Guide LUNAR- Wareneingang OTC	15 Sa	15 Sa	15 Di Next	15 Do Erste Hilfe Grund	15 So	15 Di Azubi Guide	15 Fr Mariä Himmelfahrt	15 Mo Feedback in der Führung	15 Mi Concludis	15 Sa	15 Mo
16 Do OTC	16 So	16 So	16 Mi	16 Fr	16 Mo OTC	16 Mi Concludis AutoDispo Pflege	16 Sa	16 Di Azubi Guide Kommunikation, die wirkt Kommunikations-Kompass	16 Do	16 So	16 Di
17 Fr	17 Mo	17 Mo OTC	17 Do	17 Sa	17 Di Brandschutz OTC	17 Do OTC	17 So	17 Mi GL Verkauf Fresh HACCP Kommunikation, die wirkt Verkaufen mit Leidenschaft	17 Fr	17 Mo	17 Mi
18 Sa	18 Di	18 Di Energieoptimierung	18 Fr Karfreitag	18 So	18 Mi Brandschutz Fresh Cut STARTER	18 Fr	18 Mo Erste Hilfe Aufbau Persönlichkeits training D.I.S.G.	18 Do Inventurverluste	18 Sa	18 Di	18 Do
19 So	19 Mi Concludis	19 Mi Concludis GL Verkauf Fresh LUNAR BW 1	19 Sa	19 Mo Kommunikation, die wirkt	19 Do Fronleichnam Fresh Cut EXPERT	19 Sa	19 Di Erste Hilfe Grund Führen mit D.I.S.G.	19 Fr	19 So	19 Mi Buß- und Betttag	19 Fr
20 Mo	20 Do	20 Do OTC	20 So	20 Di Kommunikation, die wirkt Brandschutz	20 Fr	20 So	20 Mi OTC Demeter Basis	20 Sa	20 Mo LUNAR- Wareneingang Interk. Handlungs-kompetenz	20 Do Brandschutz	20 Sa
21 Di	21 Fr	21 Fr	21 Mo Ostermontag	21 Mi LUNAR - Neue Mitarbeitende	21 Sa	21 Mo	21 Do	21 So	21 Di Energieoptimierung LUNAR - Jahresinventur Kassentrick	21 Fr	21 So
22 Mi Concludis GL Führung Fresh LUNAR- Wareneingang	22 Sa	22 Sa	22 Di	22 Do OTC	22 So	22 Di	22 Fr	22 Mo OTC	22 Mi Datenschutz GL Führung Fresh Teammitglied - Führungskraft	22 Sa	22 Mo
23 Do	23 So	23 So	23 Mi	23 Fr	23 Mo Erste Hilfe Aufbau	23 Mi	23 Sa	23 Di LUNAR- Wareneingang LM Unternehmerpflichten	23 Do Teammitglied - Führungskraft	23 So	23 Di
24 Fr	24 Mo	24 Mo	24 Do	24 Sa	24 Di Azubi Guide LUNAR- Wareneingang Erste Hilfe Grund	24 Do Effektiver Personalbedarf	24 So	24 Mi OTC Concludis Führen verstehen	24 Fr	24 Mo OTC Brandschutz	24 Mi Heiligabend
25 Sa	25 Di Azubi Guide	25 Di Inventurverluste	25 Fr	25 So	25 Mi Concludis LUNAR- Wareneingang Erfolgsfaktor Personal	25 Fr	25 Mo	25 Do Erfolgreiche Marktentwicklung	25 Sa	25 Di HACCP LUNAR - BW 2	25 Do 1. Weihnachtstag
26 So	26 Mi	26 Mi Arbeitsschutz	26 Sa	26 Mo	26 Do GL Verkauf Fresh Erfolgsfaktor Personal	26 Sa	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi Fresh Cut STARTER	26 Fr 2. Weihnachtstag
27 Mo Brandschutz	27 Do	27 Do Demenz 1x1 O&G	27 So	27 Di	27 Fr	27 So	27 Mi	27 Sa	27 Mo	27 Do GL Verkauf Fresh LUNAR - Neue Mitarbeitende Fresh Cut EXPERT	27 Sa
28 Di Brandschutz	28 Fr	28 Fr	28 Mo	28 Mi	28 Sa	28 Mo	28 Do	28 So	28 Di Azubi Guide	28 Fr	28 So
29 Mi		29 Sa	29 Di	29 Do Christi Himmelfahrt	29 So	29 Di	29 Fr	29 Mo	29 Mi	29 Sa	29 Mo
30 Do		30 So	30 Mi	30 Fr	30 Mo	30 Mi	30 Sa	30 Di	30 Do	30 So	30 Di
31 Fr		31 Mo		31 Sa		31 Do	31 So		31 Fr Reformationstag		31 Mi Silvester

JAHRESKALENDER 2025

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

Kulmbach	Chemnitz
Hirschaid	Mittweida
Würzburg	Schotten
Coburg	Online

Bayern Sachsen

Schulferien und gesetzliche Feiertage



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

Seminaranmeldung

per E-Mail an:

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de

Firma:

Markt/Ort:

E-Mail Adresse:

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

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

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

Ort, Datum

Stempel und Unterschrift

(Kundennr. und Adresse muss erkennbar sein.)

Seminar Vor- und Nachbereitung

Seminar: _____

Seminarort: _____

Datum/Uhrzeit: _____

Mitarbeitende: _____

1. Potentielle Teilnehmende

	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?



INHOUSE- TRAINING

bei Ihnen im Markt.

Wunschthema
oder Wunschtermin
nicht dabei?

Kein Problem!!!

Wir veranstalten alle im Katalog
aufgeführten Seminare sowie 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
 - Kassentrickschulungund 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

Kosten: 714,- € pro Tagesseminar, geführt von Inhouse-Profis der EDEKA NST;
Preis auf Anfrage bei Sonderthemen, geführt von externen Profis

Noch Fragen?

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

Telefon: 09302 28-736

FOOD ACADEMY Truck

Mit unserem mobilen Schulungsraum unterstützen wir Sie jetzt auch vor Ort mit Trainings- und Personalmarketingmaßnahmen.

Begeistern Sie Ihre Mitarbeitenden und die Öffentlichkeit mit unserem repräsentativen FOOD ACADEMY Truck und verkürzen Sie dabei die Anreisezeit auf ein Minimum. Ob individuelle Trainings oder vorgeplante Weiterbildungsthemen – entdecken Sie den neuen Lernraum, um frisches Wissen und Faszination für die Marke EDEKA zu ermöglichen.

Seien Sie Teil einer neuen Reise des Lernens!

**WIR BIETEN EINIGE DER REGULÄREN SEMINARE
AUCH IM TRUCK AN.**



AUCH ALS EXKLUSIVES
FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR
BUCHBAR!

Achten Sie auf das Truck-Symbol in den Seminaurausschreibungen. Für ein Seminar im Truck bezahlen Ihre Teilnehmenden die regulären Seminarkosten zzgl. einer Truck-Pauschale von 30 €.

Den aktuellen
Routenplan
finden Sie
hier.



FOOD ACADEMY

Truck

» Inhouse – Seminar – Truck

Wir bieten auch die Möglichkeit, Seminare exklusiv direkt an Ihrem Markt durchzuführen. In unserem Inhouse-Angebot präsentieren wir Ihnen maßgeschneiderte Seminare, die speziell für Ihren Markt von unseren internen Trainerinnen und Trainern durchgeführt werden. Preis: 1.150 € (Platz für bis zu 14 Personen)

Als besonderes Highlight möchten wir Ihnen in diesem Jahr unser neues Onboarding für Marktmitarbeitende vorstellen. Details finden Sie auf Seite 22.

Des Weiteren bieten wir Ihnen die Möglichkeit, unsere Halbtags-Workshops flexibel im Mix-and-Match-Prinzip zu buchen. Das bedeutet, dass Sie ganz nach Ihren persönlichen Bedürfnissen und Interessen Ihr individuelles Seminarprogramm für einen oder mehrere Tage im Truck zusammenstellen können. Schulen Sie beispielsweise vormittags Ihre Kassenkräfte zum Thema Kassentrick und begeistern Sie nachmittags Mitarbeitende der Theke mit dem Seminar „Verkauf leben“.

Nicht alle Trainingsformate können in unserem Truck durchgeführt werden. Seminare mit hohem Wareneinsatz oder besonderen Hygienebedingungen werden weiterhin in entsprechenden Räumlichkeiten durchgeführt (siehe z. B. Angebote der FOOD ACADEMY Fresh).

ACHTEN SIE AUF DAS TRUCK-SYMBOL



BESONDERS
GEEIGNET UND
MASSGESCHNEIDERT
FÜR UNSEREN TRUCK
SIND FOLGENDE
ANGEBOTE:

- » Kundinnen und Kunden begeistern: Der Power-Workshop für mehr Kundenzufriedenheit (Seite 26)
- » Verkauf leben: Der Power-Workshop für nachhaltige Kundenbindung (Seite 25)
- » Crashkurs Kassentrick: Durch Aufmerksamkeit zu weniger Inventurverlusten (Seite 89)
- » Verkaufen mit Leidenschaft: Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg (Seite 24)
- » Führen verstehen – Grundlagen für erfolgreiche Führungskräfte (Seite 116)
- » Ausbildung zur Brandschutzhelferin bzw. zum Brandschutzhelfer (Seite 95)
- » HACCP (Seite 98)

» Bei allen Fragen zum FOOD ACADEMY Truck wenden Sie sich gerne an:
anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
 oder +49 9302 28 49173

EDEKA next – Ihre digitale Lernplattform



1

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

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

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

Neu!

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

EDEKA next – Ihre digitale Lernplattform



1

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

**Sie haben noch keinen Zugang
zu EDEKA next?**



**Oder möchten Sie die Plattform
für sich und Ihre Mitarbeitenden
neu entdecken?**



Sprechen Sie uns gerne an!

KONTAKTDATEN
André Fischer

E-Mail: andre.fischer@edeka.de
Tel.: 09302 280 - 99299

KON TAKT

EDEKA Dienstleistungsgesellschaft
Nordbayern-Sachsen-Thüringen mbH
97227 Rottendorf

Und so
können Sie uns ...

jederzeit
erreichen!

ANSPRECHPARTNERIN
E-MAIL
TELEFON

Seminarkoordination

Frau Katrin Binnewerg

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
09302 28 - 99031

ANSPRECHPARTNERIN
E-MAIL
TELEFON

Seminarkoordination FOOD ACADEMY Truck

Frau Melanie Kraus-Oehrlein

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
09302 28 - 49173

ANSPRECHPARTNERIN
E-MAIL
TELEFON

Seminarkoordination und -planung

Frau Tatsiana Shalaby

anmeldung-kursprogramm-nst@edeka.de
09302 28 - 736

ANSPRECHPARTNER
E-MAIL
TELEFON

EDEKA next

Herr André Fischer

andre.fischer@edeka.de
09302 28 - 99299



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

Willkommen an Bord!.....	 	22
Mein "Ich 2.0": D.I.S.G.-Persönlichkeitstraining.....	 	23
Verkaufen mit Leidenschaft: Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg.....	 	24
Verkauf leben: Der Power-Workshop für nachhaltige Kundenbindung	 	25
Kundinnen und Kunden begeistern	 	26
Kommunikation, die wirkt.....		27
Interkulturelle Handlungskompetenz		28
Selbstreflexion - meine Wirkung auf Kundinnen, Kunden und Kollegenschaft		29
Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser		30
Umgang mit Demenz.....		31

Willkommen an Bord!

Dein Einstieg in die EDEKA-Familie



Kurzbeschreibung

Herzlich willkommen in der EDEKA-Familie! In diesem intensiven, zweitägigen Onboarding-Seminar tauchen Sie tief in die faszinierende Unternehmensphilosophie und bewegte Geschichte von EDEKA ein. Sie werden mit den essenziellen Grundlagen im Verkauf vertraut gemacht und lernen die Bedeutung Ihrer Rolle im Markt kennen – und wie Sie das Einkaufserlebnis unserer Kundschaft positiv beeinflussen. Getreu unserem Motto „Qualität, Frische und Vielfalt“ entdecken wir unser großartiges Sortiment und gehen unseren vielseitigen Eigenmarken auf den Grund. Das Ziel ist es, gemeinsam die ersten Schritte in der spannenden EDEKA-Welt zu gehen und dabei ein starkes Gefühl der Zugehörigkeit, Motivation und des Vertrauens zu entwickeln. Komm an Bord!

Ziele

- Neue Mitarbeitende herzlich willkommen heißen
- Praxisnahe Erlebnisse für ein Verständnis der Unternehmenswerte und -kultur von EDEKA
- Kennenlernen der EDEKA-Marktstruktur und der EDEKA-Eigenmarken
- Förderung der Motivation und Begeisterung der Mitarbeitenden

Inhalt

- der EDEKA-Spirit
 - die Geschichte der EDEKA
 - „Wir lieben Lebensmittel“
 - Service in allen Facetten
- Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
 - meine Rolle als Verkäuferin und Verkäufer
 - das 1x1 im Verkauf
 - Kundenorientierung schafft Kundenzufriedenheit
- Unser Sortiment
 - Dein EDEKA-Markt
 - Eigenmarken, die begeistern
 - Qualität, Frische und Vielfalt



Zielgruppe

neue Mitarbeitende auf der Fläche / an der Kasse

Kursdauer

2 Tage

Termine

18.02. - 19.02.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Kulmbach
18.03. - 19.03.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Arzberg
08.04. - 09.04.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Wilsdruff (Raum Dresden)
06.05. - 07.05.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Eckental (Raum Nürnberg)
08.07. - 09.07.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Würzburg
09.09. - 10.09.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Bautzen
07.10. - 08.10.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Dinkelsbühl
11.11. - 12.11.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck	in Chemnitz

Kosten

299,- € inklusive Willkommensgeschenk im Truck

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Mein „Ich 2.0“: D.I.S.G.-Persönlichkeitstraining zur besseren Selbstwirksamkeit



2

Kurzbeschreibung

Heben Sie Ihre Persönlichkeit auf das nächste Level! Das D.I.S.G.-Modell bietet Ihnen eine tiefgehende Analyse Ihrer Persönlichkeit und hilft Ihnen, Ihre Stärken und Schwächen besser zu verstehen. Sie lernen, wie Sie Ihre Fähigkeiten gezielt stärken können, um systematisch auf unterschiedliche Persönlichkeitstypen einzugehen. Durch praxisorientierte Übungen und Fallbeispiele erarbeiten Sie Strategien, die Ihnen helfen, das Gelernte erfolgreich in Ihren Berufsalltag umzusetzen. Ob im Team oder im Kundenkontakt – dieses Training gibt Ihnen die Werkzeuge an die Hand, um Ihre persönliche und berufliche Effektivität zu steigern. Tauchen Sie ein in eine transformative Erfahrung, die Ihre Selbstwahrnehmung vertieft und Ihre Interaktionsfähigkeiten verbessert.

Ziele

- Eigene Fähigkeiten und Talente kennenlernen
- Die eigene Persönlichkeit tiefer und besser verstehen
- Fähigkeiten stärken, um auf unterschiedliche Persönlichkeiten systematisch einzugehen
- Strategien zur Umsetzung im Berufsalltag erarbeiten

Inhalt

- Meiner Persönlichkeit auf den Grund
 - Wer bin ich?
 - Fremdbild vs. Selbstbild
- Die vier Verhaltensdimensionen D.I.S.G.
 - Stärken- und Schwächen-Ansatz
 - Ich bin Ich
- Strategieplaner Praxis
 - Kumentypen erarbeiten
 - Verkaufsgespräche meistern

Zielgruppe

alle Mitarbeitende des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

01.07.2025 Seminarort: Würzburg
18.08.2025 Seminarort: Chemnitz



Kosten

130,- € (im Truck 160,-€)

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Verkaufen mit Leidenschaft: Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg



Kurzbeschreibung

In unserem interaktiven Workshop "Verkaufen mit Leidenschaft: Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg" decken wir die Schlüsselthemen erfolgreicher Kommunikation im Verkauf ab. Wir erkunden die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden, identifizieren unsere persönlichen Fähigkeiten und lernen, wie wir diese nutzen können, um Kundenzufriedenheit zu schaffen. Erlernen Sie, wie wir Emotionen gezielt in Verkaufsgespräche einbinden und konstruktiv mit Ärger umgehen können – sowohl bei uns selbst als auch bei aufgebrachten Kundinnen und Kunden. Unser Workshop liefert Ihnen praktische Werkzeuge und wertvolles Wissen, um Ihre Verkaufsfähigkeiten zu verfeinern und eine nachhaltige, positive Wirkung bei unseren EDEKA Kundinnen und Kunden zu erzielen. Bereiten Sie sich darauf vor, Ihre Leidenschaft für den Verkauf zu entfachen und Ihre Kundenbeziehungen auf ein neues Niveau zu heben!

Ziele

- Verstärktes Bewusstsein für die Wirkung auf Kundinnen und Kunden entwickeln
- Bedürfnisse und Erwartungen der Kundinnen und Kunden besser verstehen
- Ansätze für kundenorientiertes Arbeiten erhalten
- Nachhaltige Strategien für den Umgang mit aufgebrachten Kundinnen und Kunden erarbeiten

Inhalt

- Meine Wirkung auf Kundinnen und Kunden
 - Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
 - Mein USP und mein Mindset
 - Ausdruck durch Körpersprache
- Das 1x1 im Verkauf
 - Der EDEKA-USP
 - Kundenorientierung schafft Kundenzufriedenheit
 - Unsere Kundentypen
 - Emotionen vermitteln
- Den Ärger überwinden
 - Warum ärgern wir uns? Wie können wir Ärger abbauen?
 - Umgang mit aufgebrachten Kundinnen und Kunden
 - Gewaltfreie Kommunikation

Zielgruppe

alle Mitarbeitende des Marktes

Kursdauer

1 Tag



AUCH ALS EXKLUSIVES
FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR
BUCHBAR!

Termine

20.03.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck in Arzberg
20.05.2025	Seminarort: Würzburg
17.09.2025	Seminarort: Chemnitz
09.10.2025	Seminarort: FOOD ACADEMY Truck in Dinkelsbühl

Kosten

130,- € (im Truck 160,-€)

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Verkauf leben: Der Power-Workshop für nachhaltige Kundenbindung



2

Kurzbeschreibung

Herzlich willkommen zur Fortbildung zur EDEKA-Superheldin und zum EDEKA-Superhelden! Im Rahmen des dynamischen Workshops wird Ihnen ein Verständnis für Ihre Wirkung auf Kundinnen und Kunden vermittelt: Wir werden herausarbeiten, was sich unsere Kundinnen und Kunden wünschen, unser persönliches und einzigartiges Mindset stärken und den Stellenwert unseres Mottos „Wir lieben Lebensmittel“ verdeutlichen. Zudem tauchen wir in die Grundlagen im Verkauf ein und legen einen Schwerpunkt auf effektive Gesprächsführung und das gezielte Anregen von Zusatzverkäufen. Denn durch kundenorientierte Beratung erreichen wir Zufriedenheit und nachhaltige Kundenbindung. Bereiten Sie sich darauf vor, Ihre Fähigkeiten auf das nächste Level zu heben und Verkauf zu leben!

Ziele

- Verstärktes Bewusstsein für die Wirkung auf Kundinnen und Kunden entwickeln
- Bedürfnisse und Erwartungen der Kundinnen und Kunden besser verstehen
- Effektive und kundenorientierte Verkaufsgespräche führen
- Vertrauen der Kundinnen und Kunden gewinnen

Inhalt

- Meine Wirkung auf Kundinnen und Kunden
 - Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
 - Mein USP und mein Mindset
 - Was bedeutet „Wir lieben Lebensmittel“?
- Das Verkaufs 1x1
 - Das Verkaufsgespräch
 - Zusatzverkäufe im Fokus
 - Kundenorientierung und Kundenbindung

Zielgruppe

alle Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

auf Anfrage

Kosten

siehe Seite 17



Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Kundinnen und Kunden begeistern: Der Power-Workshop für mehr Kundenzufriedenheit



Kurzbeschreibung

Herzlich willkommen zur Fortbildung zur EDEKA-Superheldin und zum EDEKA-Superhelden! Im Rahmen dieses dynamischen Workshops erhalten Sie ein Verständnis für Ihre Wirkung auf Kundinnen und Kunden: Gemeinsam entdecken wir die wahren Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden, stärken unser persönliches, einzigartiges Mindset und lassen unser Motto „Wir lieben Lebensmittel“ lebendig werden. Erleben Sie, wie unsere kundenorientierte Arbeit nicht nur Zufriedenheit, sondern auch nachhaltige Kundenbindung schafft. Darüber hinaus bieten wir spannende Einblicke in den professionellen Umgang mit aufgebrauchten Kundinnen und Kunden und entwickeln gemeinsam effektive Strategien zur gewaltfreien Kommunikation. Seien Sie bereit, Ihre Fähigkeiten zu verbessern und Ihre Kundinnen und Kunden zu begeistern!

Ziele

- Verstärktes Bewusstsein für die Wirkung auf Kundinnen und Kunden entwickeln
- Bedürfnisse und Erwartungen der Kundinnen und Kunden besser verstehen
- Ansätze erhalten, um Verkauf zu leben und kundenorientiert zu arbeiten
- Nachhaltige Strategien für den Umgang mit aufgebrauchten Kundinnen und Kunden erarbeiten

Inhalt

- Meine Wirkung auf Kundinnen und Kunden
 - Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
 - Mein USP und mein Mindset
- Das Verkaufs-1x1
 - Was bedeutet „Wir lieben Lebensmittel“?
 - Kundenzufriedenheit schaffen
- Umgang mit aufgebrauchten Kundinnen und Kunden
 - Gewaltfreie Kommunikation
 - Den Ärger überwinden

Zielgruppe

alle Mitarbeitende auf der Fläche/ an der Kasse

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

auf Anfrage

Kosten

siehe Seite 17



Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Kommunikation, die wirkt

Gut sein, wenn es drauf ankommt!



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Alle Mitarbeitende des Marktes

Kursdauer

2 Tage

Termine

17.03. - 18.03.2025	Seminarort: Würzburg
19.05. - 20.05.2025	Seminarort: Chemnitz
16.09. - 17.09.2025	Seminarort: Chemnitz
22.10. - 23.10.2025	Seminarort: Würzburg

Kosten

259,- €

Seminarleitung

Marion Kühnlein –
Marion und Sandra Kühnlein Beratung GbR KOMPETENZ 7

Interkulturelle Handlungskompetenz

Für eine erfolgreiche Integration ausländischer Mitarbeitenden am Arbeitsplatz



Kurzbeschreibung

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

Ziele

- die eigenen kulturellen Prägungen erkennen und reflektieren
- neues Wissen über kulturbedingte Denk- und Verhaltensmuster erlangen
- interkulturelle Missverständnisse erkennen und klären
- kompetent und konstruktiv mit kulturellen Unterschieden im Team umgehen
- eine Teamatmosphäre gegenseitiger Wertschätzung schaffen
- das Potenzial kultureller Vielfalt im Team nutzen
- internationale Mitarbeitende erfolgreich integrieren

Inhalt

Theoretischer Teil

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

Praktischer Teil

- Simulationen und Rollenspiele mit wirkungsvollem Aha-Effekt

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Abteilungsleitung, Marktleitung

Kursdauer

1 Tag

Termine

10.03.2025 Seminarort: Würzburg
20.10.2025 Seminarort: Chemnitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Michaela Schmitz –
Trainerin und Coach für interkulturelle Kompetenzen

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. Welchen Anteil habe ich daran, wie mein Alltag abläuft? Was hat es mit mir zu tun, wenn scheinbar alle Kundinnen und Kunden sowie die GANZE Belegschaft heute wieder mal „schwierig“ sind? Wir nähern uns diesem schwierigen Thema gemeinsam an und lernen den schwierigsten Menschen von allen besser kennen: uns selbst.

Ziele

Wir machen uns vertraut mit Techniken, um Selbstreflexion zu einem täglichen Ritual zu machen; betrachten den Unterschied zwischen Selbstbild und Fremdbild und erarbeiten Mittel und Wege, um konfliktgeladene Situationen besser zu lösen bzw. ihnen direkt vorzubeugen. Sie bekommen mehr Selbstbewusstsein für sich und Ihr Auftreten und haben so die Möglichkeit, Ihren Arbeitsalltag angenehmer und besser zu gestalten.

Inhalt

- Selbstreflexion – Bedeutung und Werte
- Selbstbild vs. Fremdbild: Was ist das und welche Bedeutung hat es für mich?
- Das Drama beenden – Übernimm Verantwortung!
- Körpersprache – wie nonverbale Signale wirken und wir Zwischenmenschliches unbewusst verkomplizieren
- Die eigene Komfortzone kennen und sich mal daraus hervorwagen
- Welche Rolle spielt die innere Einstellung bei meiner Außenwirkung?
- Techniken zur täglichen Selbstreflexion

Zielgruppe

Alle Mitarbeitende des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

17.02.2025	Seminarort: Würzburg
14.08.2025	Seminarort: Chemnitz
10.11.2025	Seminarort: dieses Seminar findet online statt

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Trainerin oder Trainer – FOOD ACADEMY Fresh

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 kennenlernen
- 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 Mitarbeitende des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

20.03.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

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. Sie erfahren im ersten Teil kurze Grundlageninformationen. Im zweiten, ausführlicheren Teil werden Fallbeispiele besprochen, mit denen Sie im Alltagsgeschäft konfrontiert werden können. Zum Beispiel geht es um Verhaltens- und Kommunikationsmöglichkeiten, wenn Erkrankte auffälliges Verhalten zeigen - 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

Sie 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 Partnerin oder 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 Sie konfrontiert werden können, wenn Menschen mit Demenz einkaufen

Zielgruppe

Mitarbeitende im direkten Kundenverkehr

Kursdauer

90 Minuten

Termine

27.03.2025 Seminarort: Diese Schulung findet online statt
13.11.2025 Seminarort: Diese Schulung findet online statt

Kosten

Kostenfrei

Seminarleitung

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

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	33-67
Sortimentsbereich Obst und Gemüse	68-75
Sortimentsprofilierung	76-83
BIO	84-86
Kasse	87-90

Sortimentsbereich

Bedientheke

Seminare

Onboarding - Bereit zum Durchstarten bei EDEKA.....	34-35
Onboarding - neu als Abteilungsleitende bei EDEKA.....	NEU 36-37
"Grundlagen - kurz und knackig online"	38-39
Fleisch trifft Traiteur.....	40-41
Grillen Basis-Kurs - dein erster Schritt zum Grill-König.....	42
Mit Feuer und Flamme zum Expertentum – 100 % Steak.....	43
Grillschule - Leichtes und Gesundes lecker grillen.....	NEU 44
Wintergrillen - Nur die Harten gehen in den Garten	45
"Bratenschule - mehr weiß nur Oma!"	46
Marktküche und Imbiss - Mehr als Currywurst und Leberkäs´	NEU 47
"Meat Masterclass - von Profis für Profis"	NEU 48
Feine Wurst und Schinken aus aller Welt.....	49-50
"Werde Food Stylist (m/w/d) auf Platten und Fingern"	51
Eine kulinarische Reise mit Käse.....	52-53
Frischermanager (m/w/d) Käse	54-55
Rock die Küche mit Fisch	56-57
Frischermanager (m/w/d) Fisch.....	58-59
Führungstraining Theke 1	60-61
Führungstraining Theke 2	NEU 62
Meisterpflicht / Betreiberpflicht.....	63-64
Ausbilderschein (AdA) - "aus einer Hand in die Hand"	65
Als Ausbilder am Ball bleiben.....	66
Oboarding für Marktazubis – "Es ist Thekenzeit"	NEU 67



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 Mitarbeitende sind schneller wieder weg, als man „Wurstaufschnitt“ sagen kann. Es kostet viel Kraft und Engagement, neue Mitarbeitende mit EDEKA vertraut zu machen, aber es lohnt sich. Aus Studien ist bekannt, dass der erste Arbeitstag entscheidend ist. Außerdem sind fachlich qualifizierte Mitarbeitende selbstbewusster, freundlicher und motivierter.

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1 - DER EDEKA-Spirit

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

Tag 2 - Handwerkszeug für die Theke

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

Tag 3 - Fleisch und Wurst

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

Tag 4 - Käse und Fisch

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke, Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, Auszubildende, neue Mitarbeitende

Kursdauer

4 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach	Seminarort: Mittweida	Seminarort: Würzburg
03.02. - 06.02.2025	03.03. - 06.03.2025	13.01. - 16.01.2025
07.04. - 10.04.2025	11.08. - 14.08.2025	05.05. - 08.05.2025
02.06. - 05.06.2025	03.11. - 06.11.2025	06.10. - 09.10.2025
07.07. - 10.07.2025		
01.09. - 04.09.2025		
01.12. - 04.12.2025		

Kosten

495,- €

Seminarleitung

Marco Hauenschild, Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer – FOOD ACADEMY Fresh

Onboarding- neu als Abteilungsleitende bei EDEKA



Kurzbeschreibung

Willkommen bei EDEKA, dem Unternehmer-Unternehmen!

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

Ziele

Egal ob junge Nachwuchskraft aus dem bestehenden Team oder neu eingestellte Abteilungsleitende von außen: Mit diesem Onboarding bekommen Ihre Mitarbeitenden einen umfassenden Einblick in die Welt der EDEKA.

Sie lernen unsere spezifischen Vorgaben und Programme, mit denen wir bei Edeka arbeiten, kennen, können Fragen stellen und danach vom ersten Tag an effektiver arbeiten, anstatt sich nur „durchzuwursteln“.

Inhalt

Tag 1 – Der EDEKA Spirit:

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

Tag 2 – Betriebswirtschaft für deine Theke:

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

Tag 3 – Unsere Systeme kennen & nutzen:

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

Tag 4 – Unterstützung bekommen:

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

4 Tage

Termine

10.03. - 13.03.2025	Seminarort: Kulmbach
10.06. - 13.06.2025	Seminarort: Chemnitz
08.09. - 11.09.2025	Seminarort: Kulmbach

Kosten

750,- €

Seminarleitung

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer – FOOD ACADEMY Fresh,
Gast-Expertinnen und Gast-Experten

„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 Wiedereinsteigerinnen und 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

Sie 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 erhalten 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?

Zielgruppe

Mitarbeitende oder Führungskräfte an der Frischetheke, 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:

19.03.2025
26.06.2025
17.09.2025
27.11.2025

Betriebswirtschaft:

12.02.2025
14.05.2025
13.08.2025
13.11.2025

Führung:

22.01.2025
10.04.2025
03.07.2025
22.10.2025

Kosten

89,- €

Seminarleitung

Marco Hauenschild, Matthias Kellner – FOOD ACADEMY Fresh

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. Der nächste Schritt für neue Mitarbeitende nach dem Onboarding. Oder auch für erfahrene Mitarbeitende zur Auffrischung und zum Ausbau der Beratungskompetenz gut geeignet.

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. 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 Beefeier?
- Was gehört in den Backofen?
- Zubereitung des eigenen Mittagessens: Anwendung des gelernten Wissens
- Fleisch will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Frische erkennen und erhalten
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

Tag 2

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Termine

Seminarort: Kulmbach	Seminarort: Mittweida	Seminarort: Würzburg
26.03. - 27.03.2025	03.02. - 04.02.2025	19.02. - 20.02.2025
21.05. - 22.05.2025	16.06. - 17.06.2025	02.06. - 03.06.2025
27.10. - 28.10.2025	08.09. - 09.09.2025	24.11. - 25.11.2025

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Thomas Hähnel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer – FOOD ACADEMY Fresh

Grillen Basis-Kurs – Dein erster Schritt zum Grillkönig (m/w/d)



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

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

07.05.25 Seminarort: Würzburg
08.05.25 Seminarort: Mittweida

Kosten

135,- €

Seminarleitung

Knut Nürnberger – FOOD ACADEMY Fresh & Grillmeisterinnen
und Grillmeister der Grillschule

Mit Feuer und Flamme zum Expertentum – 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 um der Fleischprofi für unsere Kundinnen und Kunden zu sein. Also ran an die Kohlen, die Grills auf Vollgas stellen, es wird gebrutzelt!

Ziele

Sie 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

- Unterschiedlichste Grilltechniken können ausprobiert werden.
- Vom Jungbullen über die Färse bis zum argentinischen Grainfeed Angus Rind
- Wir grillen und schmecken unterschiedlichste Vergleiche
 - verschiedene Salzungs- und Würzungsarten
- Mehrere Cuts kennen lernen, zubereiten und schmecken
- Inklusive Steak "Caveman-Style", Hanging Tender, Skirt Steak
- Und 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

21.05.2025 Seminarort: Würzburg
22.05.2025 Seminarort: Mittweida

Kosten

149,- €

Seminarleitung

Knut Nürnberger – FOOD ACADEMY Fresh & Grillmeisterinnen und Grillmeister der Grillschule

Grillschule – Leichtes und Gesundes lecker grillen



Kurzbeschreibung

Grillen und dicke Steaks gehören für viele Fans ja zusammen. Aber nicht jeder ist Fan von rotem Fleisch. Durchs Garen ohne Fettzugabe ist Grillen an sich eine kalorienbewusste Garmethode. Wie man auch kalorienbewusstes Grillgut lecker und professionell zubereiten kann, ohne dass es staubtrocken wird, matschig oder zerfällt, lernen Sie in diesem Grillkurs. Wie wird Geflügel nicht trocken, was gibt es noch außer Halloumi im Block, wie wird Gemüse lecker und wie einfach ist es eigentlich Fisch zu grillen, wenn man weiß, wie es geht!

Ziele

Sie erlernen Techniken, wie auch alternatives Grillgut außer Steak und Bratwurst professionell gelingt. Sie bekommen Inspiration für Produkte, erlernen einfache „Geheimtipps“, um im Verkaufsgespräch mit Grillprofis auf Augenhöhe zu kommen und Ihrer Kundschaft einen echten Mehrwert zu bieten!

Inhalt

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

Zielgruppe

Verkaufsmitarbeitende aus der Frischetheke, die ihr Know-How rund ums Grillen ausbauen und professionalisieren wollen, alle Profigriller, die ihr Wissen und Repertoire erweitern wollen

Kursdauer

1 Tag

Termine

13.05.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

149,- €

Seminarleitung

Jens Bauernfeind - KochICH EssICH und Knut Nürnberger – FOOD ACADEMY Fresh

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

Sie 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
 - Den Garprozess Grillen verstehen lernen
 - 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 Grillbegeisterte, die ihr Wissen und Repertoire erweitern wollen

Kursdauer

1 Tag

Termine

25.11.2025 Seminarort: Mittweida
26.11.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

149,- €

Seminarleitung

Knut Nürnberger – FOOD ACADEMY Fresh & Grillmeisterinnen und 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 gemeinsam mit unserem Koch verschiedenste Braten aus unterschiedlichen Fleischteilen mit diversen Garmethoden zu. Sie bekommen Tipps und Tricks rund ums Garen, wie zieht man Soßen und findet die passende Beilage.

Ziele

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

Inhalt

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

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

15.10. - 16.10.2025 Seminarort: Kulmbach
12.11. - 13.11.2025 Seminarort: Mittweida

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Trainerinnen und Trainer der FOOD ACADEMY Fresh & Jens Bauernfeind

Marktküche und Imbiss

Mehr als Currywurst und Leberkäs´



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

- Definition und Basics einer Imbiss-Küche
- 1x1 der Imbiss-Gerichte
- Re-Use aus der Bedientheke

Tag 2

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

2 Tage

Termine

17.02. - 18.02.2025 Seminarort: Kulmbach
17.09. - 18.09.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Jens Bauernfeind, Trainerinnen und Trainer der FOOD ACADEMY Fresh

„Meat Masterclass – von Profis für Profis“



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

Zum Beispiel:

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

Zielgruppe

Fleischexpertinnen und Fleischexperten unter sich

Kursdauer

4 Tage

Termine

25.03.2025	Tag 1	Seminarort: Wird noch festgelegt!
12.05.2025	Tag 2	Seminarort: Wird noch festgelegt!
02.07.2025	Tag 3	Seminarort: Wird noch festgelegt!
05.11.2025	Tag 4	Seminarort: Wird noch festgelegt!

Kosten

850,- €

Seminarleitung

Trainerinnen und Trainer der FOOD ACADEMY Fresh und Gast-Expertinnen und Gast-Experten

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.

Ziele

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?

Inhalt

Tag 1

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

Tag 2

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach

31.03. - 01.04.2025

28.07. - 29.07.2025

12.11. - 13.11.2025

Seminarort: Mittweida

08.01. - 09.01.2025

14.05. - 15.05.2025

20.10. - 21.10.2025

Seminarort: Würzburg

12.03. - 13.03.2025

02.07. - 03.07.2025

03.12. - 04.12.2025

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Marco Hauenschild, Thomas Hänel, Knut Nürnberger, Sandy Schürer – FOOD ACADEMY Fresh

„Werde Food Stylist (m/w/d) auf Platten und Fingern“



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

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Termine

17.03. - 18.03.2025	Fisch & Käse	Seminarort: Kulmbach
10.11. - 11.11.2025	Fisch & Käse	Seminarort: Kulmbach
02.04. - 03.04.2025	Schinken & Wurst	Seminarort: Kulmbach
29.10. - 30.10.2025	Schinken & Wurst	Seminarort: Kulmbach

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Jens Bauernfeind, Trainerinnen und Trainer der FOOD ACADEMY Fresh und Gast-Expertinnen und Gast-Experten

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.

Ziele

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.

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 erlernten Wissens
- Käse will gepflegt werden. Was hat das mit HACCP zu tun?
- Wie bringe ich mein neues Wissen in das Verkaufsgespräch ein?

Tag 2

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

Zielgruppe

Mitarbeitende an der Frischetheke

Kursdauer

2 Tage

Kursdauer

Seminarort: Kulmbach

29.01. - 30.01.2025

19.05. - 20.05.2025

22.10. - 23.10.2025

Seminarort: Mittweida

10.03. - 11.03.2025

18.08. - 19.08.2025

01.12. - 02.12.2025

Seminarort: Würzburg

07.04. - 08.04.2025

04.06. - 05.06.2025

22.09. - 23.09.2025

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Käsemeister Georg Gründl – Käseschule Allgäu, Thomas Hähnel – Käse Sommelier,
FOOD ACADEMY Fresh und Marco Hauenschild - Käse Sommelier, FOOD ACADEMY Fresh

Frischermanager (m/w/d) Käse



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 Frischermanagerin bzw. zum Frischermanager Käse weiter! Eine gute Basis wäre das Seminar „Eine kulinarische Reise mit Käse“, damit wir auf dem Basiswissen aufbauen können.

Ziele

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

Inhalt

Modul 1: Erweiterte Fachkompetenz Käse

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

Modul 2: Rund um Käsepflege & Thekenpräsentation

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

Modul 3: Mit der Food Academy auf Reise ins Allgäu

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

Modul 4: Werde Food-Stylist (m/w/d)

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

5 Tage

Termine

07.05.2025	Modul 1	Seminarort Kulmbach
23.06.2025	Modul 2	Seminarort Kulmbach
24.09. - 25.09.2025	Modul 3	Exkursion
25.11.2025	Modul 4	Seminarort Kulmbach

Kosten

750,-€ inklusive Exkursion, nur komplett buchbar

Seminarleitung

Käsemeister Georg Gründl – Käseschule Allgäu, Thomas Hähnel – Käse Sommelier, FOOD ACADEMY Fresh und Marco Hauenschild - Käse Sommelier, FOOD ACADEMY Fresh

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.

Ziele

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.

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
10.02. - 11.02.2025
30.06. - 01.07.2025
17.11. - 18.11.2025

Seminarort: Mittweida
02.04. - 03.04.2025
25.08. - 26.08.2025
26.11. - 27.11.2025

Seminarort: Würzburg
20.01. - 21.01.2025
12.05. - 13.05.2025
13.10. - 14.10.2025

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Knut Nürnberger – FOOD ACADEMY Fresh,
Jens Bauernfeind, Gast-Expertinnen und Gast-Experten

Frischemanager (m/w/d) 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 Frischemanagerin oder zum Frischemanager Fisch weiter! Eine gute Basis wäre das Seminar „Rock die Küche mit Fisch“.

Ziele

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

Inhalt

Modul 1: Erweiterte Fachkompetenz Fisch

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

Modul 2: Reise zum Süßwasserfisch

- Exkursion zu einer Fischzucht
- Schlachten und Räuchern hautnah erleben

Modul 3: Rund um Warenpflege & Thekenpräsentation

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

Modul 4: Mit der Food Academy ans Meer zum Salzwasserfisch

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

Modul 5: Werde Food-Stylist (m/w/d)!

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

6 Tage

Termine

24.03.2025	Modul 1	Seminarort Kulmbach
21.05.2025	Modul 2	Exkursion
25.09.2025	Modul 3	Seminarort Kulmbach
20.10. - 21.10.2025	Modul 4	Exkursion
24.11.2025	Modul 5	Seminarort Kulmbach

Kosten

850,-€ inklusive Exkursion, nur komplett buchbar

Seminarleitung

Knut Nürnberger – FOOD ACADEMY Fresh, Jens Bauernfeind und Gast-Expertinnen und Gast-Experten

Führungstraining Theke 1

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 Sie betriebswirtschaftliche Grundlagen, den Umgang mit dem EDEKA-System LUNAR, Systemgesetze und wie Sie das betriebswirtschaftliche Bewusstsein Ihrer Mitarbeitenden schärfen.

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

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

Tag 2

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

2 Tage

Termine

19.03. - 20.03.2025	Seminarort: Kulmbach
16.06. - 17.06.2025	Seminarort: Kulmbach
22.09. - 23.09.2025	Seminarort: Kulmbach
26.11. - 27.11.2025	Seminarort: Kulmbach

Kosten

270,-€

Seminarleitung

Matthias Kellner – FOOD ACADEMY Fresh, Gast-Expertinnen und Gast-Experten

Führungstraining Theke 2 –

Mehr Zahlen, mehr Menschen



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

Tag 1

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

Tag 2

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

2 Tage

Termine

26.03. - 27.03.2025 Seminarort: Coburg

24.09. - 25.09.2025 Seminarort: Coburg

Kosten

270,-€

Seminarleitung

Matthias Kellner – FOOD ACADEMY Fresh, Gast-Expertinnen und Gast-Experten

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 den 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 umfasst eine ganze Woche und endet mit der Ablegung der theoretischen und praktischen Prüfung vor den Prüfern der HWK am Samstag dieser Woche.

Ziele

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

Inhalt

Tag 1 bis 5

Fachmathematik:

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

Wirtschaftskunde, Fachtheorie und Lebensmittelrecht:

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

Arbeitssicherheit:

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

Fachkompetenz Wurst und Schinken:

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

Fachkompetenz Fleisch:

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

Tag 6 - Schriftliche und praktische Prüfung

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

17.03. - 22.03.2025	Seminarort: Kulmbach
01.12. - 06.12.2025	Seminarort: Kulmbach
25.08. - 30.08.2025	Seminarort: Chemnitz

Kosten

750,- € zzgl. Prüfungsgebühr (ca. 1.300,- €), zzgl. Übernachtung

Seminarleitung

Thomas Hähnel und Matthias Kellner – FOOD ACADEMY Fresh

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



Kurzbeschreibung

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

In 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 Ausbilderschein (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 Ausbilderinnen und Ausbilder

Zielgruppe

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

Kursdauer

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

Termine

Kick-Off: 13.02.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
24.03. - 29.03.2025	Seminarort: Schotten (Hessen)
Kick-Off: 05.09.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
20.10. - 25.10.2025	Seminarort: Schotten (Hessen)

Kosten

1.625,- € inkl. Prüfungsgebühren, Übernachtung und Verpflegung

Seminarleitung

Sebastian Holst – S&T Quickborn

Als Ausbilder (m/w/d) 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 Ausbilderinnen und Ausbilder
- Was bewegt junge Menschen – Generation Null Bock?!
- Impulse für neue Ausbildungsprojekte
- Aktuelles rund um Prüfungen, Prüfungsvorbereitung
- Wechselnde Fachreferenten zu aktuellen Themen rund um modernes Ausbilden

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

25.06.2025 Seminarort: Hirschaid

26.06.2025 Seminarort: Chemnitz

Kosten

Kostenfrei

Seminarleitung

Thomas Hähnel, Matthias Kellner – FOOD ACADEMY Fresh,
Gast-Expertinnen und Gast-Experten

Onboarding für Marktazubis – „Es ist Thekenzeit“



Kurzbeschreibung

Eine feste Thekenzeit in der Frischetheke sollte für alle Auszubildenden unserer Unternehmensgruppe Pflicht sein. Wir empfehlen dafür 2 Zeiträume, einmal von Januar bis Ostern oder von Juli bis Anfang Oktober. Mit diesem speziell an diese Zeiträume und Zielgruppe angepassten Onboarding, bereiten wir Ihre Auszubildenden gezielt auf einen Ausbildungsabschnitt als Verkaufskraft an der Theke vor. Zusätzlich erhalten Sie einen Ausbildungsleitfaden, wie die jungen Menschen zielgerichtet und sinnvoll eingesetzt und ausgebildet werden können.

Ziele

Ziel ist es, Grundregeln und Sicherheit zu bekommen, um schnell in die Abläufe an der Theke reinzukommen und einen spannenden und abwechslungsreichen Ausbildungsabschnitt zu erleben. So lernen Ihre Auszubildenden Ihr ganzes Unternehmen kennen.

Inhalt

- Die Bedeutung der Frischetheke für unsere Kundinnen und Kunden und unser Unternehmen
- Wir lieben Lebensmittel – aber wie geht das?
- Grundlagen des Verkaufens und der Genussskommunikation
- HACCP, Unfallverhütung, Erstunterweisungen hinter der Theke
- Umgang mit „unseren“ Geräten: Waage, Aufschnittmaschine und wie funktioniert eigentlich ein Wolf?
- Aufbau der PLU-Listen und Theken kennen und verstehen
- Rezepturen – Bedeutung und Anwendung
- Warenkunde Grundlagen Fleisch und Wurst
- Lagerung, Pflege, Frischemerkmale – handwerkliche Fehler vermeiden
- Fleisch und Wurst richtig schneiden und verpacken
- EDEKA next an der Theke kennenlernen
- Transfer: „Wie nutze ich mein neues Wissen für meine Kundinnen und Kunden?!“

Zielgruppe

Auszubildende in Markt-Berufen (z.B. Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d) oder Verkäufer (m/w/d) im ersten oder zweiten Ausbildungsjahr

Kursdauer

2 Tage

Termine

06.01. - 07.01.2025	Seminarort: Mittweida
08.01. - 09.01.2025	Seminarort: Würzburg
25.06. - 26.06.2025	Seminarort: Mittweida
30.06. - 01.07.2025	Seminarort: Würzburg

Kosten

270,- €

Seminarleitung

Thomas Hähnel, Marco Hauenschild, Knut Nürnberger,
Sandy Schürer – FOOD ACADEMY Fresh

Sortimentsbereich Obst und Gemüse

Seminare

Das kleine 1x1 der Obst- und Gemüseabteilung	69
Die Obst- und Gemüseabteilung - Mehr als Kraut und Rüben.....	70
Profilierungssortiment exotische Früchte.....	71
Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen.....	72
Fresh Cut STARTER	73
Fresh Cut EXPERT	NEU 74
Flower Power	75



Das kleine 1x1 der Obst- und Gemüseabteilung

Wichtige Grundlagen der Obst- und Gemüseabteilung

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- Die Bedeutung der Obst- und Gemüseabteilung
- Aus-/Kennzeichnung in der Obst- und Gemüseabteilung
- Ethylen - nur ein Reifegas?
- Do's und Don't's in Sachen Platzierung
- Lagerfähigkeit und Warenpflege im Markt
- Lagerrundgang am Logistikstandort

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

27.03.2025 Seminarort: Berbersdorf
15.07.2025 Seminarort: Gochsheim

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching – EDEKA FOOD ACADEMY

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

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Abteilungsleitung der Obst- und Gemüseabteilung

Kursdauer

2 Tage

Termine

07.05. - 08.05.2025 Seminarort: Chemnitz
23.07. - 24.07.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

259,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching – EDEKA FOOD ACADEMY

Profilierungssortiment exotische Früchte

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- 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

06.05.2025 Seminarort: Chemnitz

22.07.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching – EDEKA FOOD ACADEMY

Saisonales Obst und Gemüse gekonnt verkaufen

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Abteilungsleitung und Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

Thema: Frühjahr / Sommer

02.06.2025 Seminarort: Marktredwitz

Thema: Herbst / Winter

30.10.2025 Seminarort: Marktredwitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching – EDEKA FOOD ACADEMY

Fresh Cut STARTER

Schnippelküche / Convenience in Eigenherstellung

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung, Schnippelküche und Marktbäckerei

Kursdauer

1 Tag

Termine

12.02.2025	Seminarort: Kulmbach
12.03.2025	Seminarort: Chemnitz
13.05.2025	Seminarort: Würzburg
18.06.2025	Seminarort: Dresden
24.09.2025	Seminarort: Würzburg
05.11.2025	Seminarort: Kulmbach
26.11.2025	Seminarort: Chemnitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Fachberaterinnen und Fachberater Frische –
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Fresh Cut EXPERT

Schnippelküche / Convenience in Eigenherstellung



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Mitarbeitende der Obst- und Gemüseabteilung, Schnippelküche und Marktbäckerei

Kursdauer

1 Tag

Termine

13.02.2025	Seminarort: Kulmbach
13.03.2025	Seminarort: Chemnitz
14.05.2025	Seminarort: Würzburg
19.06.2025	Seminarort: Dresden
25.09.2025	Seminarort: Würzburg
06.11.2025	Seminarort: Kulmbach
27.11.2025	Seminarort: Chemnitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Fachberaterinnen und 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

01.04.2025 Seminarort: Gochsheim

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Sortimentsprofilierung

Seminare

Getränkfachkraft	NEU .. 77
Das FuW-Weinkenner Diplom mit IHK-Abschluss "Weinkenner im Handel"	78-80
Der "Kenner-Blick", wie weinaffine Kundinnen und Kunden Ihre Weinabteilung sehen	81
Trendspirituosen - verstehen, verkosten, selber mixen	82
Sherry, Madeira und Portwein	83



Getränkefachkraft



Der Weg zum Profi im Getränke-Fachmarkt - ein interaktiver Workshop

Kurzbeschreibung

Der Imagetransfer von einer guten Kundenberatung hin zu den vielen Warengruppen eines Getränke-Fachmarktes ist wünschenswert. Doch wer weiß wirklich, was im Markt steht? Wir wollen mit diesem interaktiven Workshop für den souveränen Durch- und Überblick im Getränkemarkt sorgen.

Viele Mitarbeitende – vor allem die neu eingestiegen sind - haben nicht immer eine klare Vorstellung, was wirklich am POS angeboten wird. Wir kümmern uns um jede Warengruppe und was dahintersteckt.

Wie lässt sich die Vielzahl der unterschiedlichen Warengruppen und Erzeugnisse sinnvoll und fachgerecht unterscheiden? Alles kompliziert? Nein, wir nehmen uns die einzelnen Segmente vor und arbeiten im „Leuchtturm-Prinzip“. Am Ende der Schulung sind Sie mit allen Warengruppen vertraut und sind in der Lage Ihr Wissen darüber in die Kundenberatung einfließen zu lassen.

Im ersten Teil der Schulung gehen wir auf die Fläche, ans Regal und bringen Licht ins „Sortiment-Dickicht“, analysieren aus jeder Warengruppe beispielhaft an ausgesuchten Produkten, was die Etikettensprache aufzeigt, was an Besonderheiten hinter den vielen Bezeichnungen steckt und wie diese in ein logisches Qualitätssystem einzuordnen ist.

Ziele

- Sie erlernen einen geschulten Blick fürs Etikett und die Qualität, die hinter jedem Produkt steckt und für welche Artikel sich ein Mehraufwand an der Kundschaft und in der Kasse lohnt.
- Sie erlangen Wissen, welches für zusätzliche Umsätze sorgt.
- Sie können sofort die Theorie in die Praxis umsetzen und Ihre Kundinnen und Kunden besser ansprechen und beraten.

Inhalt

Theorie und Praxis (Workshops und kleine Trainingseinheiten):

- Alles zu Qualität, Herkunft und Etikett der wichtigsten Warengruppen wie: Wein, Bier und Spirituosen wie Whisky, Gin, Wodka, Weinbrände und Liköre. Wir kümmern uns auch um die große Welt der Wässer, Säfte, Softdrinks, Mischgetränke, Eistees und Energies
- Etikettensprache und Labels: Klassifikationen, Besonderheiten und das kleingedruckte Rückenetikett.
- Wir „Fliegen Hoch“ über das Sortiment und sprechen über die wichtigsten Herstellungsmethoden ausgesuchter Warengruppen.
- Workshop „Was Wozu und zu Was?“
- Kleine Trainingseinheiten zu „Beratung und Verkauf“, „Kundenansprache“
- sowie das Erlernen der Methode „Powerbriefing“ und wie Mitarbeitende sich selbst einen raschen Überblick verschaffen; wo sie sich Inhalte selber herholen
- Der Markt als Erlebnisfläche: Tipps, wie Kundinnen und Kunden glücklich werden

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Getränkebereich, Aushilfen, Marktleitung und selbstständige Kaufleute

Kursdauer

2 Tage

Termine

14.07. - 15.07.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

176,- €

Seminarleitung

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

Das FuW-WeinkennerDiplom[®] mit IHK-Abschluss „Weinkennerin und Weinkenner im Handel“

Kurzbeschreibung

Der FuW e.V. ist der Fachverband unabhängiger Weinreferenten und ein Partner der IHK. Dieser Kreis von Weinexperten hat das „FuW Weinkennerin und Weinkenner 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. **Am Schulungsstandort Würzburg ist zudem eine Exkursion zum Weingut vorgesehen. Im Weinberg und Keller werden praxisnah die theoretischen Inhalte erlebbar.** Hinweis: Es werden auch Weine verkostet.

Im 6. Modul werden individuelle Schwerpunkte aus dem Handel unterrichtet und trainiert. Zwischen den beiden Blöcken werden den Teilnehmenden kleine Lernwissensabfragen zugeschickt, 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, selbst verpflichtenden 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.

Sie 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.

Sie 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.

Sie 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.

Sie 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 „gespritzt“ 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.

Sie 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 rechtfertigen.

Modul 6

Dieses praxisnahe Modul setzt ganz spezielle, zielgruppenorientierte Schwerpunkte für den Handel. Unter der Leitfrage „Was macht eine gute Verkäuferin oder 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.

Sie 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	02.06.2025	Seminarort: Würzburg
Modul 2	03.06.2025	Seminarort: Würzburg
Modul 3	04.06.2025	Seminarort: Würzburg

Block 2

Modul 4	28.07.2025	Seminarort: Würzburg
Modul 5	29.07.2025	Seminarort: Würzburg
Modul 6	30.07.2025	Seminarort: Würzburg

Der IHK-Testtag: 31.07.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

1.378,- € inkl. Prüfungsgebühren und Exkursion, zzgl. Transfer zum/vom Weingut

Seminarleitung

Michael Kugel –

Wein- und Genusssexperte und 1. Vorsitzender im Fachverband unabh. Weinreferenten und weitere Weinexpertinnen und -experten

Der „Kenner-Blick“, wie weinaffine Kundinnen und Kunden Ihre Weinabteilung sehen

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 im Getränkebereich haben keine klare Vorstellung, was wirklich am POS angeboten wird. Hierbei sind nicht die Artikel selbst gemeint, sondern was genau in der Flasche steckt. Eine schicke, coole Verpackung spricht uns an, aber was sieht eine Weinkennerin oder ein Weinkenner hinter der glitzernden „Flaschen-Fassade“? Wie lässt sich die Vielzahl an unterschiedlichen Erzeugnissen sinnvoll und fachgerecht unterscheiden? Alles kompliziert? Nein, wir orten die „Leuchttürme“ in unserem Regal und erfahren viel Neues dazu: Was heißt VDP, wer steht hinter ECOvin, was bedeuten die vielen Labels zu Bio, Fair Trade und Fair Choice und vieles mehr.

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

Ziele

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

Inhalt

Theorie und Praxis (Workshops):

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

Zielgruppe

Mitarbeitende im Getränkebereich, Marktleitung und selbstständige Kaufleute

Kursdauer

1 Tag

Termine

26.06.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

130,- €

Seminarleitung

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

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 selbst mixen
- Sortimentsgestaltung
- Warenpräsentation

Zielgruppe

Mitarbeitende der Spirituosenabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

24.03.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

176,- €

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 Jahrtausende alten önologischen Tradition hergestellt werden, mit modernem Know-how und trendigen Zutaten. Dabei gibt es einen Drink, der die Herzen vieler im Sturm erobert hat. Neugierig? Dann besuchen Sie dieses Seminar!

Ziele

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

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

Inhalt

Theorie und Praxisworkshops:

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

Zielgruppe

Mitarbeitende der Wein- und Spirituosenabteilung

Kursdauer

1 Tag

Termine

06.10.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

176,- €

Seminarleitung

Oliver Bönsch – Mitglied im Fachverband unabh. Weinreferenten

Bio

Seminare

Fachkraft für Bio-Lebensmittel im Handel - Abschluss mit IHK-Zertifikat85-86



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



QUALIFIZIERUNG BEINHALTET
DEMETER PFLICHTSCHULUNG

Weiterbildung für Fachkräfte im Lebensmitteleinzelhandel



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 3 Modulen mit insgesamt 7 Schulungstagen (2x2 und 1x3 Tage). 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 Exkursionen 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:

Kundengespräch, Multiplikatorentätigkeit, Verkostungen, Verkaufsförderungsaktionen

Kursdauer

8 Tage

Termine

Block 1:	26.03. - 27.03.2025	Seminarort: Würzburg
Block 2:	25.06. - 26.06.2025	Seminarort: Würzburg
Block 3:	20.10. - 23.10.2025	Seminarort: Kirchberg

Kosten

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

Seminarleitung

Akademie Schloss Kirchberg

Kasse

Seminare

Kassentrickschulung.....	88
Crashkurs Kassentrick: Durch Aufmerksamkeit zu weniger Inventurverlusten	✓ NEU 89
Kartenzahlung leicht gemacht.....	NEU 90



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 Sie für Tricks und Manipulationsmöglichkeiten an der Kasse sensibilisiert und erarbeiten Gegenmaßnahmen bzw. Problemlösungen.

Ziele

Sie 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, Selbständige Kaufleute, Führungskräfte diverser Vertriebs- und Sortimentsbereiche im Einzelhandel

Kursdauer

1 Tag

Termine

17.02.2025	Seminarort: Würzburg
13.05.2025	Seminarort: Chemnitz
08.07.2025	Seminarort: Würzburg
21.10.2025	Seminarort: Chemnitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Michael Ruff – EDEKA FOOD ACADEMY

Crashkurs Kassentrick: Durch Aufmerksamkeit zu weniger Inventurverlusten



Kurzbeschreibung

Der Crashkurs Kassentrick zielt darauf ab, Sie im Erkennen und Verhindern von Manipulationen und Betrugsversuchen an der Kasse zu schulen. Durch präventive Maßnahmen und den sicheren Umgang mit Ladendiebstahl werden die Kassiererinnen und Kassierer sensibilisiert und betriebswirtschaftliche Verluste vermindert. Wir erarbeiten außerdem Strategien, um auch in schwierigen Situationen höflich und respektvoll mit unseren Kundinnen und Kunden zu kommunizieren.

Ziele

- Tricks und Manipulationsmöglichkeiten an der Kasse kennenlernen
- Aufmerksamkeit auf die Kundschaft und die Ware lenken
- Kundenorientiertes Verhalten stärken

Inhalt

- Tricks und Betrugsversuche an der Kasse
- Präventive Maßnahmen der Kassenkraft
- Umgang mit Ladendiebstahl
- Angemessene Kommunikation mit Kundinnen und Kunden

Zielgruppe

alle Mitarbeitende an der Kasse

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

- | | |
|------------|--|
| 17.03.2025 | Seminarort: FOOD ACADEMY Truck in Arzberg |
| 10.04.2025 | Seminarort: FOOD ACADEMY Truck in Wilsdruff (Raum Dresden) |
| 10.07.2025 | Seminarort: FOOD ACADEMY Truck in Würzburg |
| 13.11.2025 | Seminarort: FOOD ACADEMY Truck in Chemnitz |

weitere Termine auf Anfrage

Kosten

siehe Seite 17

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY



Kartenzahlung leicht gemacht



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

2 Stunden

Termine

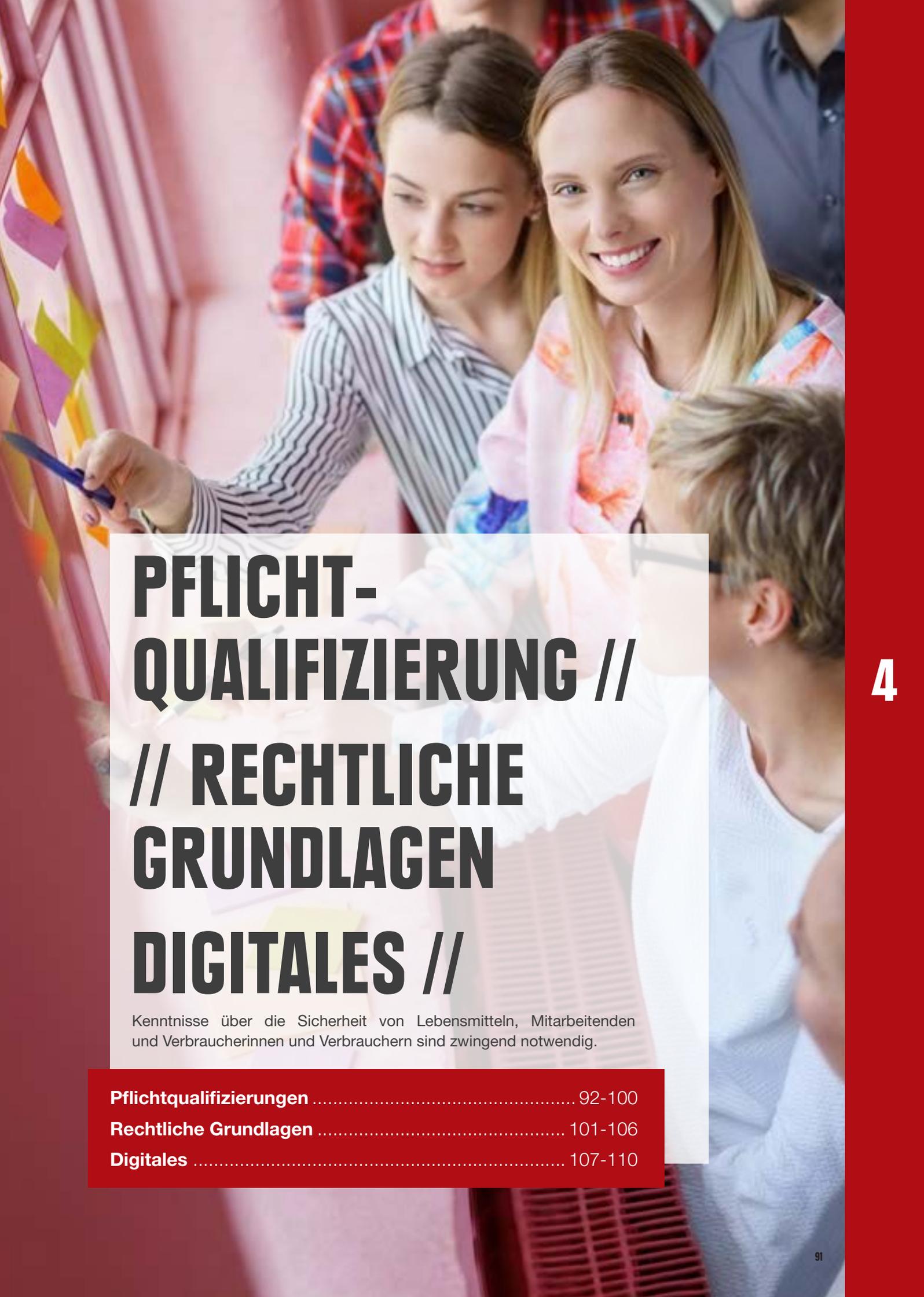
27.03.2025 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
23.09.2025 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

Kostenlos

Seminarleitung

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



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

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

Pflichtqualifizierungen	92-100
Rechtliche Grundlagen	101-106
Digitales	107-110

Pflichtqualifizierungen

Seminare

Demeter Pflichtschulung	93
Ausbildung zur Brandschutzhelferin / zum Brandschutzhelfer	+ 94-95
Aus- und Fortbildung zur Ersthelferin und Ersthelfer	+ 96-97
HACCP	+ 98
Der sachkundige Umgang mit Produkten des Gesundheitsregals	99-100



+  AUCH ALS EXKLUSIVES FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR BUCHBAR!

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

09.04.2025 Seminarort: Gebiet Würzburg/Unterpleichfeld
20.08.2025 Seminarort: Gebiet Chemnitz/Leipzig

Kosten

233,- €

Seminarleitung

Akademie Schloss Kirchberg

Ausbildung zur Brandschutzhelferin / zum Brandschutzhelfer

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

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

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 zur Brandschutzhelferin / zum Brandschutzhelfer

gem. § 10 ArbSchG

Termine

07.01.2025	Seminarort: Dresden
20.01.2025	Seminarort: Würzburg
27.01.2025	Seminarort: Chemnitz
28.01.2025	Seminarort: Chemnitz
11.02.2025	Seminarort: Chemnitz
17.02.2025	Seminarort: Würzburg
17.03.2025	Seminarort: Würzburg
09.04.2025	Seminarort: Marktredwitz
10.04.2025	Seminarort: Marktredwitz
07.05.2025	Seminarort: Dresden
12.05.2025	Seminarort: Würzburg
20.05.2025	Seminarort: Dresden
17.06.2025	Seminarort: Chemnitz
18.06.2025	Seminarort: Chemnitz
25.06.2025	Seminarort: Marktredwitz
26.06.2025	Seminarort: Marktredwitz
01.07.2025	Seminarort: Würzburg
07.07.2025	Seminarort: Würzburg
12.08.2025	Seminarort: Chemnitz
13.08.2025	Seminarort: Chemnitz
09.09.2025	Seminarort: Chemnitz
10.09.2025	Seminarort: Chemnitz
17.09.2025	Seminarort: Marktredwitz
18.09.2025	Seminarort: Marktredwitz
21.10.2025	Seminarort: Dresden
20.11.2025	Seminarort: Chemnitz
24.11.2025	Seminarort: Dresden
08.12.2025	Seminarort: Chemnitz
09.12.2025	Seminarort: Chemnitz
10.12.2025	Seminarort: Chemnitz
16.12.2025	Seminarort: Marktredwitz
17.12.2025	Seminarort: Marktredwitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Florian Wirsching und Marcel Strauß – EDEKA FOOD ACADEMY



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

4



AUCH ALS EXKLUSIVES
FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR
BUCHBAR!

Aus- und Fortbildung zur Ersthelferin und Ersthelfer

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. In diesem Kurs lernen Sie lebensrettende Maßnahmen, von der Seitenlage bis zur Herz-Lungen-Wiederbelebung. Durch praktische Übungen und realistische Szenarien werden Sie befähigt, selbstbewusst und effektiv in kritischen Momenten zu handeln.

Ziele

Lernen Sie Sofortmaßnahmen einzuleiten und Erste Hilfe zu leisten - retten Sie dadurch Leben.

Inhalt

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

Zielgruppe

Alle Mitarbeitende des Marktes

Erste Hilfe Grundkurs/Ausbildung - Ersthelferinnen und Ersthelfer

Erste Hilfe Auffrischung/Fortbildung - bereits ausgebildete Ersthelferinnen und Ersthelfer

Kursdauer

1 Tag



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

Termine Grundkurs

11.02.2025	Seminarort: Würzburg
12.02.2025	Seminarort: Dresden
13.02.2025	Seminarort: Chemnitz
13.02.2025	Seminarort: Marktredwitz
24.03.2025	Seminarort: Nürnberg
25.03.2025	Seminarort: Marktredwitz
08.04.2025	Seminarort: Chemnitz
10.04.2025	Seminarort: Würzburg
15.05.2025	Seminarort: Chemnitz
22.05.2025	Seminarort: Marktredwitz
04.06.2025	Seminarort: Chemnitz
24.06.2025	Seminarort: Dresden
02.07.2025	Seminarort: Marktredwitz
09.07.2025	Seminarort: Würzburg
16.07.2025	Seminarort: Nürnberg
19.08.2025	Seminarort: Chemnitz
18.09.2025	Seminarort: Würzburg
09.10.2025	Seminarort: Marktredwitz
21.10.2025	Seminarort: Nürnberg
10.11.2025	Seminarort: Würzburg
11.11.2025	Seminarort: Chemnitz
02.12.2025	Seminarort: Marktredwitz
04.12.2025	Seminarort: Chemnitz
09.12.2025	Seminarort: Dresden

Kosten

65,- €

Seminarleitung

ADAC gelbhilft GmbH

Termine Auffrischkurs

10.02.2025	Seminarort: Würzburg
12.02.2025	Seminarort: Chemnitz
12.02.2025	Seminarort: Marktredwitz
13.02.2025	Seminarort: Dresden
24.03.2025	Seminarort: Marktredwitz
25.03.2025	Seminarort: Nürnberg
07.04.2025	Seminarort: Chemnitz
09.04.2025	Seminarort: Würzburg
14.05.2025	Seminarort: Chemnitz
21.05.2025	Seminarort: Marktredwitz
03.06.2025	Seminarort: Chemnitz
23.06.2025	Seminarort: Dresden
01.07.2025	Seminarort: Marktredwitz
08.07.2025	Seminarort: Würzburg
15.07.2025	Seminarort: Nürnberg
18.08.2025	Seminarort: Chemnitz
17.09.2025	Seminarort: Würzburg
08.10.2025	Seminarort: Marktredwitz
20.10.2025	Seminarort: Nürnberg
10.11.2025	Seminarort: Chemnitz
01.12.2025	Seminarort: Marktredwitz
08.12.2025	Seminarort: Dresden



AUCH ALS EXKLUSIVES
FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR
BUCHBAR!

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

Präsenztermine nur Vormittag, Online-Termine sowohl Vormittag als auch Nachmittag möglich
- Bitte gewünschte Uhrzeit bei Anmeldung mit angeben -

Termine

14.01.2025	Seminarort: Chemnitz
28.01.2025	Seminarort: Nürnberg
13.02.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
10.03.2025	Seminarort: Würzburg
06.05.2025	Seminarort: Nürnberg
14.05.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
20.05.2025	Seminarort: Marktredwitz
05.06.2025	Seminarort: Chemnitz
26.06.2025	Seminarort: Würzburg
17.09.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
23.09.2025	Seminarort: Würzburg
24.09.2025	Seminarort: Nürnberg
13.11.2025	Seminarort: Chemnitz
25.11.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

65,- €

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.

AUCH ALS EXKLUSIVES FOOD ACADEMY TRUCK-SEMINAR BUCHBAR!

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 konsumierende Personen über alle Altersstufen hinweg, deren private Ausgabenbereitschaft für diese Produkte nach wie vor steigt. Somit bergen freiverkäufliche Arzneimittel interessante Umsatzpotenziale. Wer aber freiverkäufliche Arzneimittel außerhalb der Apotheke abgibt, muss seine Sachkunde nachweisen.

Ziele

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

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

352,- € inkl. Prüfungsgebühr

Der sachkundige Umgang mit Produkten des Gesundheitsregals

Pflicht für den Verkauf von freiverkäuflichen Arzneimitteln

Termine

15.01.2025	Seminarort: Chemnitz
16.01.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
04.02.2025	Seminarort: Würzburg
05.02.2025	Seminarort: Marktredwitz
06.02.2025	Seminarort: Nürnberg
10.03.2025	Seminarort: Dresden
17.03.2025	Seminarort: Chemnitz
20.03.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
09.04.2025	Seminarort: Chemnitz
06.05.2025	Seminarort: Marktredwitz
07.05.2025	Seminarort: Nürnberg
08.05.2025	Seminarort: Würzburg
22.05.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.06.2025	Seminarort: Chemnitz
17.06.2025	Seminarort: Dresden
17.07.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
11.08.2025	Seminarort: Chemnitz
20.08.2025	Seminarort: Dresden
22.09.2025	Seminarort: Würzburg
22.09.2025	Seminarort: Chemnitz
23.09.2025	Seminarort: Nürnberg
24.09.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
24.09.2025	Seminarort: Marktredwitz
13.11.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
24.11.2025	Seminarort: Würzburg
24.11.2025	Seminarort: Chemnitz
25.11.2025	Seminarort: Marktredwitz

**Die Prüfungstermine werden Ihnen separat im Seminar mitgeteilt.
Bitte beachten Sie, dass wir die Kosten für eine Nachholprüfung nicht übernehmen.**

Seminarleitung

Bundesfachschiule Neuwied

Rechtliche Grundlagen

Seminare

Basiswissen Arbeitsschutz.....	102
Lebensmittelrechtliche Schulungen.....	103
Arbeitsrecht und aktuelle Rechtsprechung.....	104
Betrieblicher Datenschutz im Einzelhandel.....	105
Energieoptimierung im Einzelhandel.....	106



Basiswissen Arbeitsschutz

So setzen Sie die wichtigsten Anforderungen im Arbeitsschutz um

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

- Rechtsgrundlagen und Verantwortlichkeiten
- Aktive 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 Arbeitsschutz

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

26.03.2025 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
06.05.2025 Seminarort: Marktredwitz
12.11.2025 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

65,- €

Seminarleitung

Fachkräfte für Arbeitssicherheit –
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

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 gesetzgeberische Grundlage zum Umgang mit Lebensmitteln ist die Verordnung (EG) Nr. 178/2002 (EU-Basis-Verordnung). Sie bildet den Rahmen für produktübergreifende Regeln und produktspezifische Anforderungen.

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

01.04.2025	Seminarort: Chemnitz
08.04.2025	Seminarort: Würzburg
17.09.2025	Seminarort: Würzburg
23.09.2025	Seminarort: Chemnitz

Kosten

65,- €

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

24.03.2025 Seminarort: Würzburg
02.06.2025 Seminarort: Chemnitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Markus Biegler
Rechtsanwalt

Betrieblicher Datenschutz im Einzelhandel

So finden Sie sich im Datenschutz-Dschungel zurecht

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, interne Datenschutzkoordinatorinnen und Datenschutzkoordinatoren

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

09.04.2025 Seminarort: Würzburg
22.10.2025 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

65,- €

Seminarleitung

Datenschutzkoordinatorinnen und Datenschutzkoordinatoren
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

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 Sie sofort in Ihrem eigenen Alltag umsetzen können.

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung, stellvertretende Marktleitung

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

18.03.2025 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

21.10.2025 Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

65,- €

Seminarleitung

Michael Wetterau –
EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen

Digitales

Seminare

Concludis – Systemschulung.....	NEU	108
EDEKA AZUBIGUIDE - kurz und knackig.....	NEU	109
EDEKA next - kurz und knackig.....	NEU	110



Concludis Systemschulung



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

60 Minuten

Termine

22.01.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
19.02.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
19.03.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
09.04.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
14.05.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
25.06.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.07.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
06.08.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
24.09.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
15.10.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
12.11.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
03.12.2025	10:00 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

Die Schulung ist eine kostenlose Serviceleistung der FOOD ACADEMY.

Seminarleitung

EDEKA FOOD ACADEMY

Team Digitales Lernen / Concludis

EDEKA AzubiGuide - kurz und knackig



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Ausbilderinnen und Ausbilder sowie Ausbildungsverantwortliche aus dem Einzelhandel

Kursdauer

90 Minuten

Termine

15.01.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
25.02.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
02.04.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
14.05.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
24.06.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
15.07.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
12.08.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.09.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
28.10.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
02.12.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

Die Schulung ist eine kostenlose Serviceleistung der FOOD ACADEMY zur Steigerung der Ausbildungsqualität.

Seminarleitung

EDEKA FOOD ACADEMY
Team Digitales Lernen / AzubiGuide

EDEKA next - kurz und knackig



Kurzbeschreibung

EDEKA next ist die Lernplattform im EDEKA-Verbund. Dort stehen den Lernenden alle Pflichtkurse, ein freies Lernangebot und vieles mehr zur Verfügung und den Beauftragten sämtliche Funktionen zur Verwaltung ihrer Mitarbeitenden. Mit EDEKA next wird das Lernen auf ein neues Level gebracht – für alle Mitarbeitenden im Verbund.

In dieser kurzen Schulung erhalten Sie die notwendigen Informationen, um danach als Beauftragte Ihren Mitarbeitenden den Zugang zu EDEKA next zu ermöglichen und Pflichtkurse für die Mitarbeitenden zu buchen. Ebenso lernen Sie, wie man sich danach in EDEKA next Auswertungen der Mitarbeitenden ausgeben lassen kann, in denen Sie sehen, wer die Pflichtkurse bereits abgeschlossen hat.

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung sowie benannte next Beauftragte aus dem Einzelhandel

Kursdauer

120 Minuten

Termine

08.01.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
04.02.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
04.03.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
15.04.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
13.05.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
11.06.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
08.07.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
05.08.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
02.09.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
14.10.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
11.11.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
08.12.2025	09:30 Uhr	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

Die Schulung ist eine kostenlose Serviceleistung der FOOD ACADEMY zur Steigerung der Ausbildungsqualität

Seminarleitung

EDEKA FOOD ACADEMY

Team Digitales Lernen / next



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	112-114
Führung	115-127

BWL

Seminare

Effektive Personalbedarfs- und Einsatzplanung **NEU** ... 113
Personalkosten optimieren **NEU** ... 108



Effektive Personalbedarfs- und Einsatzplanung



Eine hohe Anforderung an die Führungskraft

Kurzbeschreibung

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

Ziele

- Reserven im Personalbereich finden, die sowohl in der Führung als auch in der Organisation liegen.

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitungen

Kursdauer

1 Tag

Termine

24.07.2025 Seminarort: Chemnitz
21.10.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

130,- Euro

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Personalkosten optimieren

Personal bedarfsgerecht planen und einsetzen



Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitungen

Kursdauer

1 Tag

Termine

20.05.2025 Seminarort: Würzburg
04.09.2025 Seminarort: Chemnitz

Kosten

130,- Euro

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Führung

Seminare

Führen verstehen – Grundlagen für erfolgreiche Führungskräfte	+ NEU	116
Wirksam Führen mit D.I.S.G: Strategien zur Persönlichkeits- und Teamentwicklung	+ NEU	117
Den Markt erfolgreich entwickeln	+ NEU	118
Kommunikations-Kompass	+ NEU	119
Die Macht des Feedbacks: keine Widerrede, oder doch?	+ NEU	120
Bewerbungsgespräche führen - aber wie?		121
Der Weg zum attraktiven Arbeitgebenden		122
Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg		123
Der Generationen-Mix am Arbeitsplatz		124
Mein Team wächst: Nachhaltiges Onboarding für neue Mitarbeitende gestalten ...		125
So aktivieren Sie das Mit-Denken und Handeln Ihrer Mitarbeitenden		126
Gestern Teammitglied - Morgen Führungskraft		127



Führen verstehen – Grundlagen für erfolgreiche Führungskräfte



Kurzbeschreibung

Sie sind seit kurzem Führungskraft oder schon seit Jahren dabei? Von Führungsgrundsätzen aber noch nie was gehört? Dann bereiten Sie sich darauf vor, Ihre Führungskompetenzen auf ein neues Level zu heben! Entdecken Sie die tiefen Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, enthüllen Sie Ihre Fähigkeiten als Führungskraft und erfahren Sie, wie Sie diese sinnvoll nutzen, um die Zufriedenheit zu steigern. Erleben Sie intensive Einblicke in die Merkmale erfolgreicher Führung: Lernen Sie die wesentlichen Führungsaufgaben kennen, bauen Sie ein wertschätzendes Umfeld auf und verstehen Sie die Bedeutung von Motivation. Nach diesem Seminar werden Sie nicht nur ein fundiertes Verständnis für nachhaltige Führung besitzen, sondern auch Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Teamführung, Zusammenarbeit und Kommunikationskultur entscheidend gestärkt haben. Machen Sie sich bereit für eine transformative Reise hin zu exzellenter Führung!

Ziele

- Führungsaufgaben umfassend aufarbeiten
- Führungskompetenzen aktiv leben
- Teamarbeit und Zusammenarbeit festigen
- Verstärktes Bewusstsein für Kommunikationskultur im Markt entwickeln
- Eigenes Auftreten vor Kundinnen, Kunden und Mitarbeitenden reflektieren

Inhalt

- Meine Wirkung auf Kundinnen und Kunden
 - Was wünschen sich unsere Kundinnen und Kunden?
 - Mein USP und mein Mindset
- Was bedeutet Führung?
 - Mein Team und ich
 - Führungsaufgaben
 - Das Wertschätzungskonto
 - Was ist Motivation?
- Unsere Gesprächskultur
 - Wie sprechen wir miteinander?
 - Feedback in der Führung

Zielgruppe

alle Führungskräfte des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

12.05.2025 Seminarort: Würzburg
 11.09.2025 Seminarort: FOOD ACADEMY Truck in Bautzen
 24.09.2025 Seminarort: Chemnitz

Kosten

130,- € (im Truck 160,- €)

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY



Wirksam Führen mit D.I.S.G.: Strategien zur Persönlichkeits- und Teamentwicklung



Kurzbeschreibung

In unserem Führungskräfte-Seminar entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für Ihre eigenen Potenziale und lernen, diese gezielt einzusetzen. Wir konzentrieren uns darauf, Ihre strategischen Führungskompetenzen zu stärken und Ihr Team und die verschiedenen Teamrollen zu analysieren. Zusätzlich zeigen wir Ihnen, wie Sie Motivation und Wertschätzung präzise auf die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden abstimmen können, um eine engagierte und produktive Atmosphäre zu fördern. Stellen Sie sich vor, wie Sie durch präzise und empathische Führung eine engagierte und leistungsstarke Umgebung schaffen, in der jeder Einzelne seine besten Leistungen erbringt. Tauchen Sie ein in eine Erfahrung, die Ihnen neue Perspektiven auf erfolgreiche Teamführung eröffnet!

Ziele

- Eigene Potenziale erkennen und einsetzen
- Strategische Führungskompetenzen stärken
- Teamrollen analysieren und Teamarbeit fördern
- Motivation und Wertschätzung gezielt auf die Bedürfnisse der verschiedenen Mitarbeitenden abstimmen

Inhalt

- Der eigenen Persönlichkeit auf den Grund gehen
 - Wer bin ich?
 - Fremdbild vs. Selbstbild
- Die vier Verhaltensdimensionen
 - Stärken- und Schwächenansatz
 - Motivation und Wertschätzung
- Führungskompetenzen nach D.I.S.G.
 - Mein Team und ich
 - Strategieplaner Verhaltenstendenzen nutzen

Zielgruppe

alle Führungskräfte des Marktes

Kursdauer

1 Tag + Follow-Up

Termine

- | | |
|------------|---|
| 02.07.2025 | Seminarort: Würzburg
digitales Follow-Up 21.07.2025 vormittags |
| 19.08.2025 | Seminarort: Chemnitz
digitales Follow-Up 08.09.2025 vormittags |



Kosten

130,- € (im Truck 160,- €)

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Den Markt erfolgreich entwickeln: Verbesserungspotenziale erkennen und Chancen nutzen



Kurzbeschreibung

Entdecken Sie in diesem praxisnahen Seminar, wie Sie mithilfe der SWOT-Analyse die Stärken und Schwächen Ihres Marktes analysieren und Chancen gezielt nutzen können. Sie lernen, wie Sie verborgenes Potenzial im Markt entdecken und ungenutzte Ressourcen aktivieren, um Ihre Marktposition zu stärken. Unter dem Motto „Handel ist Wandel“ erfahren Sie, wie Sie Zukunftschancen erfolgreich ergreifen und eine zukunftsorientierte Organisationskultur schaffen, um sich langfristig im Wettbewerb zu behaupten. Dieses Seminar bietet Ihnen nicht nur tiefgehende Einblicke, sondern auch praxisnahe Strategien, um Ihr Unternehmen auf nachhaltigen Erfolgskurs zu bringen. Sichern Sie sich Ihren Platz und starten Sie in eine erfolgreiche Zukunft!

Ziele

- SWOT-Analyse des Marktes durchführen
- Möglichkeiten zur Optimierung erkennen
- Kundenerwartungen ermitteln und erfüllen
- Organisationskultur und Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beleuchten

Inhalt

- SWOT-Analyse
 - Stärken und Schwächen des Marktes
 - Der EDEKA-USP
- Potenziale im Markt
 - Versteckte Ressourcen
 - Kundenzufriedenheit im Fokus
- Handel ist Wandel
 - Zukunftschancen nutzen
 - Organisationskultur gestalten

Zielgruppe

selbstständige Kaufleute, Marktleitung

Kursdauer

1 Tag

Termine

13.05.2025 Seminarort: Würzburg
25.09.2025 Seminarort: Chemnitz



Kosten

130,- € (im Truck 160,- €)

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Kommunikations-Kompass: Mein Wegweiser für erfolgreiche Personalgespräche



Kurzbeschreibung

Tauchen Sie ein in unser aufregendes Seminar und revolutionieren Sie Ihre Art der Kommunikation! Dieses Seminar bietet Ihnen praxisnahe Strategien und wertvolle Einblicke, um Personalgespräche effektiv zu führen und Ihre Führungskompetenzen zu erweitern. Wir beginnen mit der Aufarbeitung unserer Kommunikationskultur und zeigen Ihnen, wie Sie durch eine effektive und konstruktive Gesprächsführung die Qualität Ihrer Gespräche erheblich verbessern können. Sie erfahren, wie Sie Personalgespräche systematisch vorbereiten und strukturieren können, um optimale Ergebnisse zu erzielen. Lernen Sie, wie Sie SMARTe Ziele formulieren, um klare und erreichbare Vereinbarungen zu treffen, die Ihre Mitarbeitende motivieren und den Fortschritt fördern. Zusätzlich beleuchten wir die wesentlichen Aspekte unserer Unternehmenskultur, einschließlich des psychologischen Empowerments, das es Ihnen ermöglicht, Ihr Team zu stärken und zu inspirieren. Reflektieren Sie Ihre Rolle im Team und entdecken Sie, wie Sie eine positive und produktive Arbeitsumgebung schaffen können. Werden Sie zur Meisterin und Meister der Personalgespräche!

Ziele

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

Inhalt

- Unsere Kommunikationskultur
 - Wie sprechen wir miteinander?
 - Konstruktive Gesprächsführung
- Was ist ein Personalgespräch?
 - Vorbereitung und Ablauf
 - SMARTe Ziele
 - Stärken-Schwächen-Analyse
- Unsere Unternehmenskultur
 - Selbstbestimmung im Team unterstützen
 - Motivation der Mitarbeitenden stärken

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Marktleitung und deren Stellvertretung

Kursdauer

1 Tag

Termine

26.03.2025 Seminarort: Würzburg
16.09.2025 Seminarort: Chemnitz



Kosten

130,- € (im Truck 160,- €)

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

Die Macht des Feedbacks: keine Widerrede, oder doch?



Kurzbeschreibung

In unserem Seminar tauchen Sie ein in die Kunst des effektiven und strukturierten Feedbacks, das Ihre Kommunikationsfähigkeiten auf ein neues Niveau hebt. Sie entwickeln fortschrittliche Techniken, um Feedback klar, präzise und zielgerichtet zu geben, und erfahren, wie Sie eine vertrauensvolle und regelmäßige Feedback-Praxis etablieren, die das Herzstück einer positiven Unternehmenskultur bildet. Entdecken Sie die feinen Unterschiede zwischen den verschiedenen Arten und Richtungen von Feedback und lernen Sie, wie Sie diese effektiv einsetzen können, um Ihre Führungskompetenz zu optimieren. Wir erarbeiten, Feedback nicht nur zu reflektieren, sondern es auch kreativ und konstruktiv in konkrete Handlungen umzusetzen. Erlebe, wie diese neuen Perspektiven und Methoden das Vertrauen im Team und Ihre tägliche Zusammenarbeit fördern.

Ziele

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

Inhalt

- Unsere Kommunikationskultur
 - Wie sprechen wir miteinander?
 - Mein blinder Fleck
- Feedback – Struktur und Richtung
 - Wahrnehmung oder Interpretation?
 - Feedbackfallen
 - Reflexion und Weiterentwicklung
- Vertrauen im Team
 - Das Vertrauensdreieck
 - Die Retrospektive

Zielgruppe

alle Führungskräfte des Marktes

Kursdauer

1 Tag

Termine

25.03.2025 Seminarort: Würzburg
15.09.2025 Seminarort: Chemnitz



Kosten

130,- € (im Truck 160,- €)

Seminarleitung

Alisa Götz – EDEKA FOOD ACADEMY

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 ist 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

07.05.2025 Seminarort: Marktredwitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

Michael Moritz – EDEKA FOOD ACADEMY

Der Weg zum attraktiven Arbeitgebenden

Werden Sie zum lokalen 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 Kaufleute und Personalverantwortliche

Kursdauer

1 Tag

Termine

27.11.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Ihr Personal als Schlüssel zum Erfolg

So führen Sie motiviert

Kurzbeschreibung

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

Ziele

- Die eigene Rolle als Führungskraft gestalten
- Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen
- Motivatoren der Mitarbeitenden erkennen und im Sinne des Unternehmens nutzen
- Erfolge erzielen, statt Frust erzeugen

Inhalt

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

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte und Bezirksleitungen

Kursdauer

2 Tage

Termine

25.03. - 26.03.2025 Seminarort: Würzburg
25.06. - 26.06.2025 Seminarort: Chemnitz

Kosten

259,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Der Generationen-Mix am Arbeitsplatz

Wie wir die Zukunft gemeinsam gestalten können

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 Kaufleute und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

23.07.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

Mein Team wächst: Nachhaltiges Onboarding für neue Mitarbeitende gestalten

Kurzbeschreibung

Ob Fachkraft oder Quereinsteigerin und Quereinsteiger, die zielführende und strukturierte Einarbeitung neuer Mitarbeitenden ist ein häufig unterschätzter Baustein und gleichzeitig ein Entscheidungskriterium für den Verbleib und die gute Integration neuer Mitarbeitenden 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 Mitarbeitenden
- Branchenfremde und Quereinsteigerinnen oder Quereinsteiger 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 Kaufleute und Führungskräfte

Kursdauer

1 Tag

Termine

22.07.2025 Seminarort: Kulmbach

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

So aktivieren Sie das Mit-Denken und Handeln Ihrer Mitarbeitenden

Kommunikations-Training für selbstständige Kaufleute 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

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

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 Kaufleute, Marktleitung, stellvertretende Marktleitung

Kursdauer

2 Tage

Termine

22.10. - 23.10.2025 Seminarort: Würzburg

Kosten

259,- €

Seminarleitung

Dr. Holger Eisold

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 Mitarbeitergespräch?
- Wie motiviere ich Mitarbeitende?

Zielgruppe

Nachwuchs- und Führungskräfte im Einzelhandel

Kursdauer

2 Tage

Termine

18.03. - 19.03.2025 Seminarort: Würzburg
22.10. - 23.10.2025 Seminarort: Chemnitz

Kosten

259,- €

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	129
LUNAR - Neue Mitarbeitende im Markt - Was nun in Sachen Warenwirtschaft?	130
LUNAR - Berichtswesen 1 - Grundlagen, Tipps & Tricks	131
LUNAR - Berichtswesen 2 - Welchen Bericht benötige ich wofür?	132
LUNAR - Jahresinventur - Alle Jahre wieder!	133
LUNAR - Wareneingang · Reklamation · Retoure - verständlich erklärt	134
LUNAR - Waren bewegen - aber weshalb?	135
AutoDispo Pflege in der Praxis	136

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 Verursacher
- Erarbeiten von Maßnahmen aus Schwerpunktbereichen des Seminars

Zielgruppe

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitung, Mitarbeitende

Kursdauer

1 Tag

Termine

25.03.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.09.2025	Seminarort: Würzburg
18.09.2025	Seminarort: Chemnitz
12.11.2025	Seminarort: Marktredwitz

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg

LUNAR - Neue Mitarbeitende im Markt - Was nun in Sachen Warenwirtschaft?

Die Grundlagen der Warenwirtschaft verständlich erklärt

Kurzbeschreibung

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

Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

11.02.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
21.05.2025	Seminarort: Chemnitz
25.09.2025	Seminarort: Würzburg
27.11.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

LUNAR - Berichtswesen 1 - Grundlagen, Tipps & Tricks

Einstellen leicht gemacht!

Kurzbeschreibung

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

Inhalt

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

WICHTIG

Funktionierender LUNAR Portalzugang mit allen nötigen Berechtigungen zwingend erforderlich!

Zielgruppe

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

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

19.03.2025	Seminarort: Chemnitz
02.04.2025	Seminarort: Würzburg
25.09.2025	Seminarort: Marktredwitz
08.10.2025	Seminarort: Würzburg
04.11.2025	Seminarort: Chemnitz

Kosten

65,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung
Nordbayern-Sachsen-Thüringen



LUNAR - Berichtswesen 2 - Welchen Bericht benötige ich wofür?

Optimale Analysen für jede Situation!

Kurzbeschreibung

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

Inhalt

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

WICHTIG

Funktionierender LUNAR Portalzugang mit allen nötigen Berechtigungen zwingend erforderlich!

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

10.04.2025	Seminarort: Chemnitz
05.06.2025	Seminarort: Würzburg
15.10.2025	Seminarort: Marktredwitz
25.11.2025	Seminarort: Chemnitz
26.11.2025	Seminarort: Würzburg

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung
Nordbayern-Sachsen-Thüringen



LUNAR - Jahresinventur - Alle Jahre wieder!

Immer dasselbe oder doch etwas vergessen?

Kurzbeschreibung

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

Inhalt

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

Ziele

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

1/2 Tag

Termine

08.01.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
04.02.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
04.09.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.09.2025	Seminarort: Würzburg
14.10.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.10.2025	Seminarort: Marktredwitz
21.10.2025	Seminarort: Chemnitz
21.10.2025	Seminarort: Marktredwitz
12.11.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
11.12.2025	Seminarort: Nürnberg

Kosten

65,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

LUNAR - Wareneingang · Reklamation · Retoure - verständlich erklärt

Die Grundlage für alle Warenbewegungen

Kurzbeschreibung

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

Inhalt

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

Ziele

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

15.01.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
06.03.2025	Seminarort: Chemnitz
11.03.2025	Seminarort: Würzburg
02.04.2025	Seminarort: Marktredwitz
09.04.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
06.05.2025	Seminarort: Dresden
15.05.2025	Seminarort: Nürnberg
24.06.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
02.09.2025	Seminarort: Chemnitz
23.09.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
09.10.2025	Seminarort: Würzburg
20.10.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
13.11.2025	Seminarort: Marktredwitz
04.12.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.12.2025	Seminarort: Nürnberg

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

LUNAR - Waren bewegen - aber weshalb?

(Gute) Bestände als Grundlage für gute Kennzahlen

Kurzbeschreibung

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

Ziele/Inhalt

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

Zielgruppe

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

Kursdauer

1 Tag

Termine

22.01.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
13.02.2025	Seminarort: Würzburg
05.03.2025	Seminarort: Chemnitz
22.05.2025	Seminarort: Nürnberg
25.06.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
03.09.2025	Seminarort: Chemnitz
07.10.2025	Seminarort: Marktredwitz
11.11.2025	Seminarort: Würzburg
03.12.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

130,- €

Seminarleitung

EDEKA LUNAR Prozessberatung Nordbayern-Sachsen-Thüringen

AutoDispo Pflege in der Praxis

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 Kaufleute, Führungskräfte, Mitarbeitende

Kursdauer

1 Tag

Termine

12.02.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
12.03.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
14.05.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
16.07.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
08.10.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt
12.11.2025	Seminarort: Dieses Seminar findet online statt

Kosten

130,- €

Seminarleitung

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



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	138
Fortbildungsprogramme	139-149
Modulseminare	150-153
Nationale Highlightseminare für Unternehmerinnen/Unternehmer und Fachkräfte	154-155

Die Nachwuchsprogramme im Überblick



Fortbildungsprogramme

Seminare

Qualifix – Qualifizierung für Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und junge Nachwuchskräfte	140
Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP).....	141
Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP Bedienung)	142
Führungskräfte Bedienung (FKB)	143
Handelsfachwirtin / Handelsfachwirt (ADG)	144
Bachelor of Arts (ADG)	145
Führungskräfte Handel (FKH)	146
Führen-Entwickeln-Steuern (FES)	147-148
Fachkräfte Obst und Gemüse	149



Qualifix – Qualifizierung für Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und junge Nachwuchskräfte

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalte

Block 1

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

Block 2

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

Block 3

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

Zielgruppe

Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger 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 Unternehmen. 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. Sie erwerben in den Seminaren wesentliche Grundlagen zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung sowie Grundlagen der Personalorganisation und Personalführung. Ein ständiger Transfer der theoretischen Themen in die Praxis wird durch eine kontinuierliche Bearbeitung von Praxisaufgaben im Markt gewährleistet. Das Programm liefert das ideale Fundament für spätere Führungspositionen und kann auch im Ausbildungsbetrieb absolviert werden. Für die eigene berufliche und persönliche Weiterentwicklung empfehlen wir aber, den praktischen Teil der Fortbildung bewusst nicht im Ausbildungsbetrieb durchzuführen. So bietet sich die Gelegenheit, sich mit neuen Mitarbeitenden, anderen Arbeitsweisen und ungewohnten Umgebungen auseinanderzusetzen und ganz neue Seiten an sich selbst zu entdecken. Der erfolgreiche Abschluss des JAP liefert die Voraussetzung für attraktive Anschlussprogramme wie den der Handelsfachwirtinnen und Handelsfachwirte oder Führungskraft Handel.

Ziele

Sie 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

01.10.2025, Dauer 1 Jahr

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen und Onlinesequenzen

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Februar 2025 angenommen



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

Juniorinnen-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP-Bedienung)

Kurzbeschreibung

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

Ziele

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

Inhalte

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

Zielgruppe

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

Start

01.04.2025 und voraussichtlich 01.10.2025, Dauer 1 Jahr

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA NST sowie
EDEKA Südbayern und Onlinesequenzen

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Mitte Januar 2025 für Start 01.04.
bzw. Mitte Mai 2025 für Start 01.10. 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
- Ausbildereignung (IHK)

Zielgruppe

Absolvierende des Junioren-Aufstiegsprogramms (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 2025 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-Aufstiegsprogramms (JAP), ihre Karriere weiterzuentwickeln. Die berufsbegleitenden Seminare ermöglichen eine Weiterbildung in nur 2,5 Jahren ohne Unterbrechung der aktuellen Tätigkeit. Der Unterricht ist praxisnah, effektiv und auf hohem Niveau. Die Wissensvermittlung findet anhand konkreter Fallbeispiele aus dem Lebensmitteleinzelhandel statt. Zusätzlich profitieren Sie vom regen Austausch mit der Kollegschaft aus verschiedenen Regionalgesellschaften, Groß- und Einzelhandel, Regiemärkten und von selbstständigen Kaufleuten. Durch die Ausbildung zur Handelsfachwirtin / zum Handelsfachwirt erhalten Sie 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 Ausbilderinnen und Ausbilder (IHK)
- Alle Prüfungstermine sind in die Seminarwochen eingebunden
- Sie präsentieren in insgesamt 6 Prüfungen Ihr frisch erworbenes Wissen vor der ADG und absolvieren eine Ausbildereignungsprüfung vor der IHK
- 3 Teilprüfungstermine mit insgesamt 5 schriftlichen Klausuren zu den Handelsfeldern (über die 2 Jahre verteilt)
- Mündliche Abschlussprüfung am Ende der Fortbildung: Projektpräsentation mit eigenem unternehmensrelevanten Schwerpunkt

Zielgruppe

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

Start

jährlich am 01. Oktober, Dauer 28 Monate

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA
und Onlinesequenzen

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Juli 2025 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 Sie geschaffen. In enger Zusammenarbeit mit der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) und der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) werden Sie mit dem wissenschaftlichen Hintergrund des Handels-Managements vertraut und für künftige Führungspositionen fit gemacht.

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

Start

jährlich zum 01. Mai (Sommersemester), Dauer 3 Jahre bzw. 6 Semester

Seminarort

ADG Business School, Schloss Montabaur

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Februar 2025 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 Kundinnen und Kunden, Marketing-Mix
- Führung: Reflexion der eigenen Führungsrolle, Persönlichkeitstraining mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil, erfolgreicher Einsatz von Führungsinstrumenten zur Weiterentwicklung des eigenen Führungshandelns
- Betriebswirtschaft für Führungskräfte: betriebswirtschaftliches Planspiel, vertiefende Kennzahlenanalyse
- Personalmanagement und Arbeitsrecht
- Betriebsorganisation: Aufbau- und Ablauforganisation, Prozesse
- Ausbildung der Ausbilderinnen und Ausbilder (IHK)
- Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln
- Prüfungen finden über die gesamte Fortbildungsdauer hinweg statt und werden sinnvoll in die Seminarblöcke eingebunden
- Schriftliche Teilprüfungen in Absatz & Betriebsorganisation, Personalmanagement und Betriebswirtschaft für Führungskräfte
- Sachkundenachweis für freiverkäufliche Arzneimittel (IHK)
- Ausbildereignungsprüfung (IHK)
- Mündliche Abschlussprüfung: Präsentation einer Projektaufgabe

Zielgruppe

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

Start

jährlich am 01. Oktober, Dauer 28 Monat

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA
und Onlinesequenzen

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende Juli 2025 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 Mitarbeiterführung zentrale Themen für Sie 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 zum 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. Hausleiterinnen und Hausleiter im großflächigen Einzelhandel oder EFS Bereich, die ihre Managementkompetenzen stärken und ausbauen wollen.

Start

jährlich zum 01. Februar, Dauer 24 Monate

Seminarort

Seminarhotel der EDEKA

Anmeldung

Bewerbungen werden bis Ende November des Vorjahres 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	20.05. - 21.05.2025	Seminarort: Geiselwind
Block 2	08.07. - 10.07.2025	Seminarort: Geiselwind
Block 3	27.10. - 30.10.2025	Seminarort: Geiselwind

Kosten

1.900,- € 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	151
Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen.....	152
Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen	153



Super-/Verbrauchermarktleitung

1 Persönlichkeitsorientierte Marktführung

Seminartermin: 21.01. - 23.01.2025 (Gruppe 1&2) in Norderstedt
Sprechstunde: 24.02.2025

2 Personal planen - arbeitsrechtliche Grundlagen kennen

Seminartermin: 25.02. - 27.02.2025 (Gruppe 1) in Hann. Münden
Seminartermin: 18.02. - 20.02.2025 (Gruppe 2) in Hann. Münden
Sprechstunde: 28.03.2025

3 Personalgespräche gezielt einsetzen und motivieren, Teamgeist fördern

Seminartermin: 08.04. - 10.04.2025 (Gruppe 1&2) in Braunschweig
Sprechstunde: 15.05.2025

4 Betriebswirtschaftlich steuern - Inventurverluste verringern

Seminartermin: 17.06. - 19.06.2025 (Gruppe 1) in Magdeburg
Sprechstunde: 14.07.2025
Seminartermin: 15.07. - 17.07.2025 (Gruppe 2) in Geiselwind
Sprechstunde: 19.08.2025

5 Gezieltes Marketing und strukturierte Marktführung

Seminartermin: 15.07. - 17.07.2025 (Gruppe 1) in Visselhövede
Sprechstunde: 19.08.2025
Seminartermin: 23.09. - 25.09.2025 (Gruppe 2) in Geiselwind
Sprechstunde: 27.10.2025

6 Konflikte meistern, Ziele erreichen, Erfolg haben

Seminartermin: 07.10. - 09.10.2025 (Gruppe 1&2) in Bad Soden-Salmünster
Sprechstunde: 03.11.2025

7 Personalmarketing und Selbstführung

Seminartermin: 11.11. - 13.11.2025 in Walsrode
Sprechstunde: 28.11.2025

8 Die eigene Führung erleben und reflektieren

Seminartermin: 11.03. - 13.03.2025 in Bremen
Sprechstunde: 07.04.2025

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355
E-Mail: seminare@edeka.de

Geschäftsführung im Mehrbetriebsunternehmen

Kurzbeschreibung

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

Ziele

- Qualifizierung/Kompetenzerweiterung der Teilnehmenden für die jeweiligen Aufgaben
- Stärkung der vorhandenen Kompetenzen
- Schaffung einer Netzwerkplattform für diese Zielgruppen
- Steigerung der eigenen Qualifikation zur Ausübung der jeweiligen Rolle

Inhalte

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

Zielgruppe

Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer; Prokuristinnen und Prokuristen, seit mindestens einem Jahr in dieser Funktion

Kursdauer

24 Seminartage in 24 Monaten

Termine

Block 1 20.05. - 22.05.2025
Block 2 16.09. - 18.09.2025
Block 3 04.11. - 06.11.2025
weitere Blöcke folgen 2026

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355

E-Mail: seminare@edeka.de

Vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen

Kurzbeschreibung

Dieses praxisorientierte Reflexions- und Beratungsangebot orientiert sich an verschiedenen Erfolgsfaktoren, um den Wandel vom Ein- zum Mehrbetriebsunternehmen aktiv zu gestalten. Sie reflektieren Ihre bisherige Führung im Unternehmen und gestalten sowohl den persönlichen als auch den unternehmerischen Wandel. Begleitend dazu sind Kontakte und Austausch zu Wunschthemen und Vorträge aus relevanten EDEKA Bereichen, sowie Benchmark mit Mehrbetriebsunternehmern möglich.

Ziele

- Den Wandel aktiv gestalten
- Maßnahmen für den persönlichen sowie den unternehmerischen Wandel ableiten
- Strukturen und Prozesse der Veränderung anpassen

Inhalte

- Erfolgsfaktor Unternehmerinnen und Unternehmer
- Erfolgsfaktor Führung im Change
- Erfolgsfaktor Mitarbeitende
- Erfolgsfaktor Prozesse und Organisation
- Erfolgsfaktor Kundinnen und Kunden

Zielgruppe

Einzelunternehmerinnen und Einzelunternehmer

Kursdauer

Kickoff 1 Tag

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

Termine

Kick-Off:	18.02. - 19.02.2025
Block 1	18.03. - 19.03.2025
Block 2	08.07. - 09.07.2025
Block 3	07.10. - 08.10.2025
Block 4	Termin folgt

Seminarleitung

EDEKA Bildungswesen Hamburg



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355

E-Mail: seminare@edeka.de

Nationale Highlightseminare für Unternehmerinnen/Unternehmer und Fachkräfte

• Fit & Aktiv

Kurzbeschreibung

Das dreitägige Fit & Aktiv Seminar ist eine Mischung aus spannenden Vorträgen und Workshops zum Thema Fitness und Gesundheit, effektiven Workouts, Entspannungssessions und vielen hilfreichen Tipps und Tricks, um Ihren Alltag mit Job, Familie und Sport optimal zu meistern. Das primäre Ziel von SPORTALIVE® ist es, Krankheiten vorzubeugen, Gesundheit zu stärken und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden zu verbessern.

Termine

12.05. - 16.05.2025 Seminarort: St. Peter Ording
20.10. - 24.10.2025 Seminarort: Oberaudorf

• Food Trend Tour Hamburg

Kurzbeschreibung

Auf der Suche nach neuen Impulsen und Inspirationen für Ihr Unternehmen? Begleiten Sie uns auf einer Expedition durch Trends in der Food- und Gastronomiewelt des weltoffenen Hamburgs. Entdecken Sie mit uns kulinarische Hotspots und tauschen Sie sich zu frischen Ideen und interessanten Produkten aus. Sie treffen Foodstarter und erhalten die Chance, an erster Stelle bei der Einführung im Markt zu sein. Freuen Sie sich auf eine inspirierende Tour.

Termine

16.09. - 18.09.2025 Seminarort: Ort ausstehend

• Trendgetränke Tour Hamburg

Kurzbeschreibung

Altbewährt oder ganz modern, Hamburg kann beides und ist ebenso die Heimat vieler leckerer Erfrischungsgetränke. Ob neu aufgelegte Klassiker oder moderne Kreationen: Erfrischen tun sie alle. Begleiten Sie uns auf einer Expedition durch Trends in der Getränkewelt. Entdecken Sie Neuheiten und tauschen Sie sich zu frischen Ideen und interessanten Entwicklungen zu Wein, Kaffee, Cocktails, Tee, alkoholfreien Getränken und vielem mehr aus. Freuen Sie sich auf eine inspirierende Tour!

Termine

01.04. - 03.04.2025 Seminarort: Ort ausstehend



INFO'S UND BUCHUNG:
Telefon: 040 6377 3355
E-Mail: seminare@edeka.de

• **Und dann gibt es auch noch mich**

Kurzbeschreibung

Wer kraft- und lustvoll leben und arbeiten möchte, braucht u.a. Souveränität und Rollenklarheit in seinen verschiedenen Lebensbereichen. Welch' ein großartiges Gefühl, wenn das gelingt! Sie werfen einen Blick auf ihre Reaktions- und Verhaltensmuster im Alltag, tauschen sich aus und formulieren konkrete Umsetzungsvorhaben: "Was kann ich tun, um die Rollenvielfalt erfolgreich und zur eigenen Zufriedenheit zu leben? Wo gibt es Widerstände, wo sind meine Chancen? Auf welche positiven Erfahrungen und Stärken kann ich zurückgreifen und wo sind meine "Verbündeten"?" Stattdessen ist häufig typisch, sich zu hetzen, alles perfekt erledigen zu wollen und es allen recht zu machen. Das kann sehr anstrengend sein und kommt selten gut an. Und dann schleicht sich oft noch die Frage ein - und verschwindet nicht wieder: "Wo bleibe ICH dabei?"

Termine

09.02. - 12.02.2026 Seminarort: Ort ausstehend



INFO'S UND BUCHUNG:

Telefon: 040 6377 3355

E-Mail: seminare@edeka.de



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

