

DARFS NOCH ETWAS MEHR SEIN?!

➤ **Modul Neueröffnung** (ab 3 Tage)

Es gibt so viele Aufgaben rund um eine Neueröffnung – und wir kümmern uns um Ihre Mitarbeitenden in der Frischetheke, damit der Start auch nachhaltig gelingt.

Onboarding (optional im Vorfeld)

Sie haben viele neue Mitarbeitende oder Mitarbeitende aus alten Märkten oder Systemen? Ein Tag Onboarding gemeinsam mit unseren POS-Trainierenden gibt Sicherheit für den Start!

Motivation und Verkauf (1-2 Tage vor der Eröffnung)

Vor dem Start gilt es, sich und das Team noch mal zu fokussieren auf das, was wirklich zählt: Zusammenhalt und unsere Kunden Gemeinsam stark!

Kontrolle kritischer Punkte (3. Woche nach der Eröffnung)

Die Neueröffnung ist durch, Abläufe spielen sich ein, Strukturen entstehen. Höchste Zeit, einmal kritisch auf und in die Abteilung zu schauen. Gibt es noch kritische Punkte aus der Eröffnungsphase, die noch niemand beachtet hat? **JETZT** muss man erste Schwächen in der Organisation erkennen und beheben, **BEVOR** sie alltäglich geworden sind und man sie kaum noch los bekommt.

Nachbetreuung (5. Woche nach der Eröffnung)

Der erste Monat ist geschafft. Eine gute Zeit mal intensiv auf die Handgriffe im Arbeitsalltag zu schauen und direkt im Job ihre Mitarbeitenden weiter zu verbessern. Qualifikation bringt Qualität und Wertschätzung.

Und so erreichen Sie uns:

www.edeka-foodacademy.de
foodacademy-nst@edeka.de
09302/2899031



POS-Training

Weiterbildungskompetenz
direkt vor Ort



WAS DARF ES SEIN?



» Modul Fachtraining (ab 1 Tag)

Sie wählen ein Thema aus und unsere POS-Trainierenden arbeiten direkt mit Ihren Mitarbeitenden in der Abteilung mit und trainieren sie „on the job“ im gewünschten Fachbereich. Mehr Praxisnähe geht nicht. Mögliche Themen z.B. Fleisch, Wurst, Käse, Fisch, Platten/Partyservice, Veredelung.

» Modul Coaching (ab 1 Tag)

Je nach Bedarf arbeiten unsere POS-Trainierenden mit Ihrem Team, erkennen Potential und optimieren Kundenorientierung und Verkaufsverhalten Ihrer Mitarbeitenden. Gerne auch mal für routinierte Mitarbeitende. Vielleicht haben sich über die Jahre negative Verhaltensweisen aufgebaut, die wir gemeinsam angehen sollten?!

Oder sollen unsere POS-Trainierenden Ihre Abteilungsleitenden mal durch einen Tag begleiten und Entwicklungspotential in persönlicher Organisation und/oder Führungsverhalten identifizieren und weiterentwickeln?

» Modul Onboarding (ab 2 Tagen)

Gerne begleitet unsere POS-Trainierenden auch Ihre neuen Mitarbeitenden oder Abteilungsleitende und Ihr bestehendes Team in der Einarbeitung. Stolpersteine gemeinsam rechtzeitig erkennen und vermeiden, um neue Kräfte nicht gleich wieder zu verlieren und bestehende nicht zu überlasten.

Je nach Wunsch und Bedarf können wir den Zeitraum und die Häufigkeit der Betreuung gerne gemeinsam abstimmen.

Nur mal als Impuls? Einmal im Quartal, monatlich, oder gleich mal eine ganze Woche um intensiv arbeiten zu können? -kein Problem, sprechen Sie uns gerne an!



BOCK AUF MEHR DURCHBLICK?



» Modul Abteilungsanalyse (ab 1 Tag)

Auftragsklärung

Gemeinsam stimmen wir im Vorfeld ab, welche Herausforderungen Sie in Ihrer Theke sehen und wo wir gemeinsam den Schwerpunkt setzen.

Analyse

Unsere POS-Trainierenden besuchen Ihre Abteilung einen Tag und analysieren gemeinsam mit Ihnen, Ihren Führungskräften oder auch alleine Ihre Abteilung. Unser Fokus liegt hierbei auf Arbeitsabläufen, Prozessen, Organisation, Teamgefüge aber zum Beispiel auch auf Führungskompetenz der Leitung und Verkaufs- und Fachkompetenz Ihrer Mitarbeitenden.

Ableitung konkreter Maßnahmen

Im Nachgang erstellen unsere POS-Trainierenden konkrete Maßnahmen und praxisnahe Ansätze zur Optimierung „zum sofort umsetzen“. Aus der Praxis für die Praxis ist hier unser Motto!

Empfehlungen/Verantwortlichkeiten

Wir sind in engem Austausch mit den Fachberatern und Fachabteilungen. Wir erstellen in Rücksprache mit Ihnen eine Handlungsempfehlung mit Benennung von Verantwortlichkeiten und initiieren die nächsten Schritte. Zudem besprechen wir, wie es gemeinsam weitergehen kann.

