



SEMINARKATALOG

2026



Lernhäppchen





## **Lernhäppchen, die Teams und Köpfe stärken**

---

Bei EDEKA verstehen wir, dass die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter:innen das absolute Herzstück unseres Erfolgs ist. Deshalb setzen wir auf Menschen, die nicht nur Wissenswerte schaffen, sondern auch Herzen öffnen und Menschen begeistern.

Mit Engagement, Nähe und Leidenschaft setzen wir uns täglich für Qualität, starke Teams und zufriedene Kund:innen ein – diese Haltung spiegelt sich auch in unseren Weiterbildungsangeboten wider.

Unser Seminarkatalog 2026 „Lernhäppchen“ bietet kompakte, verständliche und wirksame Formate. Ob persönliche Weiterentwicklung, fachliche Vertiefung oder Teamstärkung – unsere Lernhäppchen setzen genau dort an, wo Sie im Alltag wirklich weiterkommen. Kleine Impulse, große Wirkung.



Ob online oder vor Ort: Profitieren Sie von flexiblen Lernformaten, dem Austausch mit anderen Teilnehmenden und unseren qualifizierten Trainer:innen. Lassen Sie sich inspirieren und nehmen Sie neues Wissen direkt mit in Ihren Markt.

**Finden Sie im Katalog nicht das, was Sie suchen?** Oder wird Ihr Wunschseminar nicht am passenden Ort angeboten? Kein Problem! Wir bieten Ihnen flexible Lösungen für Ihre Weiterbildungsbedürfnisse.

**Gerne entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Seminare** und Veranstaltungen, die optimal auf die Anforderungen Ihres Marktes zugeschnitten sind. Wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot und beraten Sie umfassend zu allen Fragen der Personalentwicklung.

Benötigen Sie Unterstützung bei der Organisation von Veranstaltungen oder suchen Sie nach externer Expertise? Sprechen Sie uns an! Wir freuen uns darauf, Sie und Ihr Team in unseren Seminarräumen oder bei Ihnen vor Ort begrüßen zu dürfen.

*Melody Achilles*

Ihre Melody Achilles  
Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen







*Seminarkatalog 2026*

# **INHALTSVERZEICHNIS**





## DIGITALES LERNEN

|                  |    |
|------------------|----|
| EDEKA next       | 16 |
| WizzUp!          | 18 |
| EDEKA AzubiGuide | 20 |



## UNSERE LEISTUNGEN

|                          |    |
|--------------------------|----|
| Der EDEKA Sinnesparcours | 22 |
| Recruiting-Unterstützung | 26 |



## AUSBILDUNG

|                                                                                                          |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Frischespezialist:in</b>                                                                              | <b>36</b> |
| Ihre Kund:innen werden Sie lieben!                                                                       |           |
| <b>Ergänzende Ausbildungsseminare (EAS)</b>                                                              | <b>40</b> |
| Einzelhandel - Verkäufer:in • Kauffrau/-mann im Einzelhandel • Frischespezialist:in • Handelsfachwirt:in | 43        |
| Fleisch, Wurst, Käse, Fisch - Fachverkäufer:in im Lebensmittelhandwerk (Fachrichtung Fleischwaren)       | 44        |
| Brot, Backwaren - Fachverkäufer:in im Lebensmittelhandwerk (Fachrichtung Brot und Backwaren)             | 45        |
| <b>Ausbildung im Wandel</b>                                                                              | <b>46</b> |
| Auszubildende unterstützen & stärken                                                                     |           |





## NACHWUCHSFÖRDERUNG

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| Qualifix                                             | 48 |
| Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP)                     | 50 |
| Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP Bedienung) | 54 |
| Führungskraft Handel (FKH)                           | 56 |
| Führungskraft Bedienung (FKB)                        | 58 |
| Handelsfachwirt:in (HFW ADG)                         | 60 |
| Junior:innenkreis der EDEKA Südbayern                | 62 |



## PFLICHTSEMINARE

|                                                         |           |
|---------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Fachkraft für Qualitätssicherung im Einzelhandel</b> | <b>64</b> |
| Die Qualitätsfachkräfte in Ihrem Markt                  |           |
| <b>Ausbildereignungsverordnung (AEVO) (IHK)</b>         | <b>66</b> |
| Qualifiziert ausbilden - Zukunft sichern                |           |
| <b>Freiverkäufliche Arzneimittel (IHK)</b>              | <b>70</b> |
| §50 Arzneimittelgesetz                                  |           |
| <b>Demeter</b>                                          | <b>72</b> |



## BEDIENEN UND BERATUNG

|                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Kassentrick INHOUSE</b>                                             | <b>78</b> |
| Den Betrüger:innen sicher auf der Spur                                 |           |
| <b>Ich &amp; die Kund:innen - Eine Erfolgsgeschichte</b>               | <b>80</b> |
| Echt freundlich - Kund:innenorientierung in jeder Situation neu gelebt |           |





## BEDIENEN UND BERATEN

|                                               |           |
|-----------------------------------------------|-----------|
| <b>Inventurverbesserung im Frischebereich</b> | <b>82</b> |
| Weniger Fehler und mehr Spanne an der Theke   |           |
| <b>Thekencoaching</b>                         | <b>84</b> |
| Erfolgreich verkaufen an der Theke            |           |
| <b>Erfolgreich an der heißen Theke</b>        | <b>86</b> |
| Eine Schulung der RATIONAL Deutschland GmbH   |           |
| <b>Genussberater:in</b>                       | <b>88</b> |
| Kompetenz aus Leidenschaft                    |           |



## FLEISCH UND WURST

|                                                                              |            |
|------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Fleisch Einstiegskurs</b>                                                 | <b>90</b>  |
| Das Grundwissen für die Fleischtheke                                         |            |
| <b>Fleisch für Fortgeschrittene</b>                                          | <b>92</b>  |
| Neue Möglichkeiten in der Fleischtheke entdecken                             |            |
| <b>Wurstwaren Einstiegskurs</b>                                              | <b>94</b>  |
| Mehr Wissen für die Theke                                                    |            |
| <b>Wurst für Fortgeschrittene</b>                                            | <b>96</b>  |
| Verkaufen an der Theke                                                       |            |
| <b>Von der Wurstplatte zur Kunst</b>                                         | <b>98</b>  |
| Kreative Gestaltung und Geschmackserlebnisse                                 |            |
| <b>Steak! Steak! Steak!</b>                                                  | <b>100</b> |
| Hochwertige Artikel - hochwertig verkaufen!                                  |            |
| <b>Grillhacks</b>                                                            | <b>102</b> |
| Grillen ist das neue Kochen                                                  |            |
| <b>Ausbildung zum/zur (Diplom-) Fleischsommelier/-sommelière</b>             | <b>104</b> |
| Sie sind die Fachkraft!                                                      |            |
| <b>Ausbildung zum/zur (Diplom-) Wurst- und Schinkensommelier/-sommelière</b> | <b>106</b> |
| Inspirieren Sie die Wurst- und Schinkenbegeisterten                          |            |



## KÄSE UND FISCH

|                                                                 |            |
|-----------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Käse Einstiegskurs</b>                                       | <b>108</b> |
| Käsedüfte verkaufen                                             |            |
| <b>Käse für Fortgeschrittene</b>                                | <b>110</b> |
| Käse Expertise                                                  |            |
| <b>Ausbildung zum/zur Käsesommelier/-sommelière</b>             | <b>112</b> |
| Vom Neuling zur Fachexpertise                                   |            |
| <b>Fit für Fisch!</b>                                           | <b>114</b> |
| Praktisches Alltagswissen für Neueinsteigende an der Fischtheke |            |
| <b>Meeresfrüchte</b>                                            | <b>116</b> |
| Meer kann mehr                                                  |            |
| <b>Molkereiprodukte</b>                                         | <b>118</b> |
| Kundschaft kompetent beraten und Verluste vermeiden             |            |



## OBST UND GEMÜSE

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| <b>Obst und Gemüse Einstiegskurs</b> | <b>122</b> |
| Frisches Wissen knackig verpackt     |            |
| <b>Exotisches Obst und Gemüse</b>    | <b>124</b> |
| Unsere Exoten - was für Früchtchen!  |            |
| <b>Erleben Sie Frische hautnah</b>   | <b>126</b> |
| Ein Blick hinter die Kulissen        |            |



## BROT UND BACKWAREN

|                                             |            |
|---------------------------------------------|------------|
| <b>Backwarenspezialist:in</b>               | <b>128</b> |
| <b>Fachkompetenz an der Backwaretheke</b>   | <b>130</b> |
| Grundlagen Qualität & Verkauf               |            |
| <b>Verkaufssprache an der Backwaretheke</b> | <b>132</b> |
| Verkaufstipps & Tipps                       |            |





## BROT UND BACKWAREN

### Fit hinter der Backwaretheke

134

Kundschaft kompetent beraten und Verluste vermeiden



## WEIN UND GETRÄNKE

### Barista

136

Praktisches Alltagswissen

### Wein Einstiegskurs

138

Wein geschmackvoll empfehlen und verkaufen

### Der "Kenner-Blick", wie weinaffine Kund:innen Ihre Weinabteilung sehen

140

Ein Angebot von Fair Wine (kupino Gesellschaft mbH)

### Kultur geht durch den Magen

142

Ein Angebot von Fair Wine (kupino Gesellschaft mbH)

### Champagner

144

Ein Tag der Genusskultur

### Die Welt der Spirituosen

146

Geschichte, Herstellung und Verkostung

### Whisky

148

Geschichte, Herstellung und Verkostung

### Bier ist logisch!

150

Verkaufswissen rund um Hopfen, Malz & Hefe

### Der Weg zum Profi im Getränkefachmarkt

152

Ein Angebot von Fair Wine (kupino Gesellschaft mbH)



## TASTINGS FÜR IHREN MARKT!

Biertasting für jeden Geschmack

154

Weintasting mit Gerhard Retter

155



## BIO UND ERNÄHRUNG

|                                          |            |
|------------------------------------------|------------|
| <b>Grundlagen der Ernährung</b>          | <b>158</b> |
| Du bist, was du isst!                    |            |
| <b>Kund:innenliebling Nachhaltigkeit</b> | <b>160</b> |
| <b>Kochen</b>                            | <b>162</b> |
| Die Liebe zu Lebensmitteln               |            |
| <b>Foodpairing</b>                       | <b>164</b> |
| Eine Frage des Geschmacks                |            |
| <b>Kräuterworkshop</b>                   | <b>166</b> |



## SELBSTSTÄNDIGE UND EXISTENZEN

|                                                                            |            |
|----------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ERFA der Jungkaufleute</b>                                              | <b>170</b> |
| Weiterentwicklung von Jungkaufleuten zu erfolgreichen Unternehmer:innen    |            |
| <b>Existenzgründer:innenkreis</b>                                          | <b>172</b> |
| Wir begleiten Sie auf dem Weg durch die ersten Jahre der Selbstständigkeit |            |



## FACHBERATUNG PERSONAL

|                                                    |     |
|----------------------------------------------------|-----|
| Wege zu starken Teams & zufriedenen Mitarbeitenden | 174 |
|----------------------------------------------------|-----|





## FÜHRUNG UND PERSÖNLICHKEIT

|                                                        |            |
|--------------------------------------------------------|------------|
| <b>Einzelcoaching</b>                                  | <b>176</b> |
| Navigationshilfe zur Suche nach der Lösung             |            |
| <b>Gestern Teammitglied, heute Führungskraft</b>       | <b>178</b> |
| Mehr Akzeptanz in der neuen Führungsrolle              |            |
| <b>Grundlagen der Personalführung</b>                  | <b>180</b> |
| Auf die Haltung kommt es an                            |            |
| <b>Persönlichkeitstraining für Führungskräfte</b>      | <b>182</b> |
| Strategisch und wirksam sich und andere zu führen      |            |
| <b>Bewerbungsinterview</b>                             | <b>184</b> |
| Erfolgreich im ersten Gespräch                         |            |
| <b>Personalgespräche erfolgreich führen</b>            | <b>186</b> |
| Reden ist der erste Schritt in die richtige Richtung   |            |
| <b>Teambesprechungen effizient leiten</b>              | <b>188</b> |
| Unnötige Zeitverschwendung... oder?                    |            |
| <b>Zeit- und Selbstmanagement</b>                      | <b>190</b> |
| Mehr Motivation durch gute Organisation                |            |
| <b>Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser</b>    | <b>192</b> |
| Ein Angebot der EDEKA ZENTRALE Hamburg                 |            |
| <b>Anti-Ärger</b>                                      | <b>194</b> |
| Lachen Sie schon oder ärgern Sie sich noch?            |            |
| <b>Konfliktmanagement</b>                              | <b>196</b> |
| "Aus faulen Eiern werden keine Küken!" ~ Wilhelm Busch |            |
| <b>Der Umgang mit psychisch kranken Mitarbeitenden</b> | <b>198</b> |
| Ein Angebot der partnerteams GmbH & Co. KG             |            |
| <b>Der Weg zum attraktiven Arbeitgeber</b>             | <b>200</b> |
| Ein Angebot der EDEKA ZENTRALE Hamburg                 |            |



## OFFICE KENNTNISSE & BÜROALLTAG

|                                                                                           |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Microsoft Office 365 für Anwender:innen</b>                                            | <b>202</b> |
| Microsoft Office 365 flexibel lernen – digital, interaktiv und praxisnah                  |            |
| <b>PowerPoint 2019</b>                                                                    | <b>203</b> |
| Präsentationen professionell erstellen – mit PowerPoint 2019 von Grund auf bis ins Detail |            |
| <b>Excel 2019</b>                                                                         | <b>204</b> |
| Interaktives Excel-Training in virtueller Umgebung – flexibel und praxisnah               |            |
| <b>Word 2019</b>                                                                          | <b>205</b> |
| Word 2019 effizient meistern – fortgeschrittene Funktionen professionell anwenden         |            |
| <b>Outlook 2019 für Anwender:innen</b>                                                    | <b>206</b> |
| Erlernen Sie in virtueller Umgebung die Funktionen von Outlook 2019                       |            |
| <b>Prompting-Workshop</b>                                                                 | <b>207</b> |
| Einblick hinter die Kulissen von generativer KI und Strategien zur Gestaltung von Prompts |            |



## PERSÖNLICHKEIT UND AUFTRETEN

|                                                           |            |
|-----------------------------------------------------------|------------|
| <b>Teambuilding INHOUSE</b>                               | <b>210</b> |
| Wie aus der Gruppe der Mitarbeitenden ein Team wird       |            |
| <b>Persönlichkeitstraining INHOUSE</b>                    | <b>212</b> |
| Das eigene Team & sich selbst besser kennenlernen         |            |
| <b>Persönlichkeitstraining für den Verkauf</b>            | <b>214</b> |
| Das eigene ICH zur Verbesserung der Selbstwirksamkeit     |            |
| <b>Entdecken Sie Ihr Potenzial</b>                        | <b>216</b> |
| Wie der LPP Sie beruflich und privat voranbringt          |            |
| <b>Resilienz</b>                                          | <b>218</b> |
| Wie Sie Ihre eigene Widerstandskraft stärken              |            |
| <b>Die Kunst der Kommunikation</b>                        | <b>220</b> |
| Mit Persönlichkeit, Körpersprache und Empathie überzeugen |            |
| <b>Smalltalk</b>                                          | <b>222</b> |
| Zu jeder Gelegenheit das passende Thema parat             |            |



## PERSÖNLICHKEIT UND AUFTRETEN

|                                                                                |            |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Rhetorik</b>                                                                | <b>224</b> |
| Reden ist eine Kunst!                                                          |            |
| <b>Interkulturelle Handlungskompetenz</b>                                      | <b>226</b> |
| Für eine erfolgreiche Integration ausländischer Mitarbeitenden am Arbeitsplatz |            |



## DIE ZUKUNFT IST WEIBLICH

|                                                                           |            |
|---------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Kommunikation für Frauen</b>                                           | <b>230</b> |
| Im beruflichen Alltag selbstsicher auftreten                              |            |
| <b>Frauen im Unternehmen</b>                                              | <b>231</b> |
| Reflektieren & weiterentwickeln - so erreichen Sie Ihre beruflichen Ziele |            |
| <b>Work-life-balance</b>                                                  | <b>232</b> |
| Als Frau zwischen Beruf und Privat                                        |            |
| <b>Stressmanagement für Frauen</b>                                        | <b>233</b> |
| Resilienz und Balance im Alltag                                           |            |
| <b>Und dann gibt es auch noch mich!</b>                                   | <b>234</b> |
| Ein Angebot für Unternehmerinnen der EDEKA ZENTRALE Hamburg               |            |





## IHRE ANSPRECHPERSONEN

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| Verwaltung                  | 236 |
| Ausbildungsbegleitung       | 242 |
| Ausbildung GH               | 243 |
| Sinnesparcours              | 243 |
| Training Ausbildung         | 244 |
| Training Nachwuchsförderung | 246 |
| Training Erwachsenenbildung | 247 |
| Fachberatung                | 249 |



## SONSTIGE INFORMATIONEN

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| Buchungshinweise und AGBs | 250 |
|---------------------------|-----|

# IT'S A MATCH!

Mit dem **EDEKA Karriere-Matcher** finden Sie in nur wenigen Klicks das passende nationale **Fort- oder Weiterbildungsangebot** für Sie.

1

**Welche Themen interessieren mich?**

z. B. Käse, Führung, Warenpräsentation

2

**Welche Themen sind mir davon am wichtigsten?**

3

**Was motiviert mich?**

4

**Wo und in welcher Position arbeite ich?**



[karriere.edeka/matcher](https://karriere.edeka/matcher)



# DIGITALES LERNEN



**Zugriff auf alle EDEKA Lernanwendungen • Zertifizierung Ihrer Mitarbeitenden • Individuell abgestimmte Lerninhalte • Übersicht über den aktuellen Lernfortschritt • Wissen zu jeder Zeit und an jedem Ort abrufbar**

EDEKA next ist die neue Lernplattform im EDEKA-Verbund. Seit Januar 2023 stehen Ihnen dort alle Lerninhalte und vieles mehr zur Verfügung. Mit EDEKA next wird das Lernen auf ein neues Level gebracht - für alle Mitarbeiter:innen im Verbund.

Mit EDEKA next können Sie Ihren Lernfortschritt tracken und auch nachträglich einsehen, welche Kurse Sie belegt haben.



Alle aktuellen Neuigkeiten und viele weiteren Informationen zum EDEKA next finden Sie im Intranet oder unter [www.next.edeka.de](http://www.next.edeka.de).

**Thomas Gebele**

Telefon: 08458/ 62 - 757

**Monika Bräuherr**

Telefon: 08458/ 62 - 3362

**EDEKA Next**

[digitaleslernen.sb@edeka.de](mailto:digitaleslernen.sb@edeka.de)

**AzubiGuide**

[azubiguide.sb@edeka.de](mailto:azubiguide.sb@edeka.de)



# PFLICHTUNTERWEISUNGEN IM EDEKA NEXT



Schon wieder stehen die **jährlich gesetzlich vorgeschriebenen Pflichtunterweisungen** an – eine zentrale Arbeitgeberpflicht. Mit EDEKA next wird diese Aufgabe nun deutlich einfacher, effizienter und nachhaltiger umgesetzt.



**Ihr Markt nimmt noch nicht an EDEKA next teil?**  
Melden Sie sich über das Anmeldeformular im Intranet an und senden Sie es per E-Mail an [digitaleslernen.sb@edeka.de](mailto:digitaleslernen.sb@edeka.de).

| Pflichtkurse im Einzelhandel                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------|
| Einführung in Phishing                                                           |
| Qualitätssicherung Backshop                                                      |
| Qualitätssicherung Fisch                                                         |
| Qualitätssicherung Fleisch                                                       |
| Qualitätssicherung Hygiene bei der Herstellung<br>& Behandlung von Lebensmitteln |
| Qualitätssicherung IfSG                                                          |
| Qualitätssicherung Käse                                                          |
| Qualitätssicherung MSC Fisch                                                     |
| Qualitätssicherung Obst und Gemüse / Convenience                                 |
| Sicherheit am Arbeitsplatz                                                       |



”

# Quiz time



Mit WizzUp! können Sie Ihr Wissen in Quiz-Form vertiefen oder andere Spieler:innen zum Duell in unterschiedlichen Themenfeldern wie Sport, Essen und Trinken oder speziellem EDEKA Wissen herausfordern. Bereiten Sie sich mit WizzUp! spielerisch auf bevorstehende Prüfungen vor.

Gewinnen Sie Ihre Duelle und klettern sie in der Rangliste nach ganz oben!



Alle aktuellen Neuigkeiten und viele weiteren Informationen zu WizzUp! finden Sie im Intranet.



**Monika Bräuherr**

Telefon: 08458/ 62 - 3362

**WizzUp!**

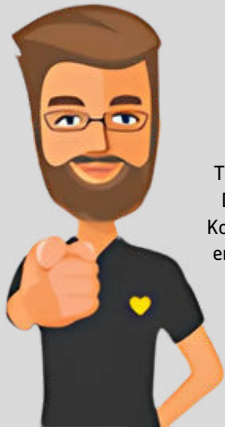
digitaleslernen.sb@edeka.de

Jetzt gegen  
Kolleg:innen spielen!



## FEATURES

- ✓ Erstellen Sie Ihre eigenen Fragen
- ✓ Erhalten Sie Erklärungen zu den Fragen
- ✓ Schauen Sie Ihre Statistik an
- ✓ Behalten Sie Ihre Aktivitäten im Auge
- ✓ Spielen Sie Duelle gegen Ihre Kolleg:innen
- ✓ Vergleichen Sie sich mit der Konkurrenz
- ✓ Erstellen Sie Ihren eigenen Avatar
- ✓ Wählen Sie aus vielen verschiedenen Themen



### En garde!

Treten Sie jetzt im Duell gegen Ihre Kolleg:innen an und erklimmen Sie den Highscore.

### Fragen über Fragen

Lernen Sie für sich selbst - auch mit Inhalten und Fragen zu Ihren Abschlussprüfungen.

Melden Sie sich jetzt mit Ihren Daten aus dem EDEKA next an!



Jetzt anmelden!



### Dein Style

Gestalten Sie Ihren eigenen Avatar und sichern Sie sich neue Kleidungsstücke und Accessoires.

### What's up?

Chatten Sie mit Ihren Kolleg:innen oder laden Sie sie zum Duell ein.





# EDEKA AzubiGuide

## Berichtsheft leicht gemacht!



Der EDEKA AzubiGuide ist das zentrale Instrument der Ausbildung von morgen. Mit dem AzubiGuide wird Auszubildenden und Ausbilder:innen eine digitale Plattform für alle wichtigen Elemente der Ausbildung zur Verfügung gestellt. Der AzubiGuide macht nicht nur die Ausbildung für die Ausbilder:innen leichter, sondern gleichzeitig für die Auszubildenden attraktiver.

Die Kosten für die Nutzung des AzubiGuide betragen 48 € pro Ausbildungsjahr. Da es sich um eine Lizenzgebühr handelt, ist auch bei einem vorzeitigen Austritt der/des Auszubildenden keine Rückerstattung möglich.



Neugierig geworden? Weitere Informationen zum AzubiGuide finden Sie auf der Webseite [www.azubiguide.edeka](http://www.azubiguide.edeka) oder bei Ihren regionalen Ansprechpersonen.

**Thomas Gebele**  
Telefon: 08458/ 62 - 757

**AzubiGuide**  
[azubiguide.sb@edeka.de](mailto:azubiguide.sb@edeka.de)

Holen Sie sich Ihre  
AzubiGuide App!





### **Ausbildungsnachweis - Papierlose Zusammenarbeit!**

Neu erstellte Nachweise direkt im AzubiGuide empfangen, korrigieren oder freigeben – und nie wieder verlieren.

### **Meine Organisation - Wichtige Infos gebündelt!**

Die Stammdaten und den Lernstand von Auszubildenden sowie Fachausbilder:innen schnell und einfach einsehen.

### **Praxis-Checklisten - Einfach delegieren!**

Aufgaben aus Lehrplan und Abteilung schnell und einfach in die Ausbildung integrieren.

### **Feedback – Schneller Überblick!**

Feedback mit hinterlegten Vorlagen einreichen, erhalten und schnell in der Übersicht finden.

### **Ablauf & Termine - Immer auf dem Laufenden sein!**

Individuelle Abteilungseinsätze sowie Termine der Auszubildenden im Kalender ganz einfach einsehen und planen.

### **Fragen & Aufgaben - Wissen griffbereit!**

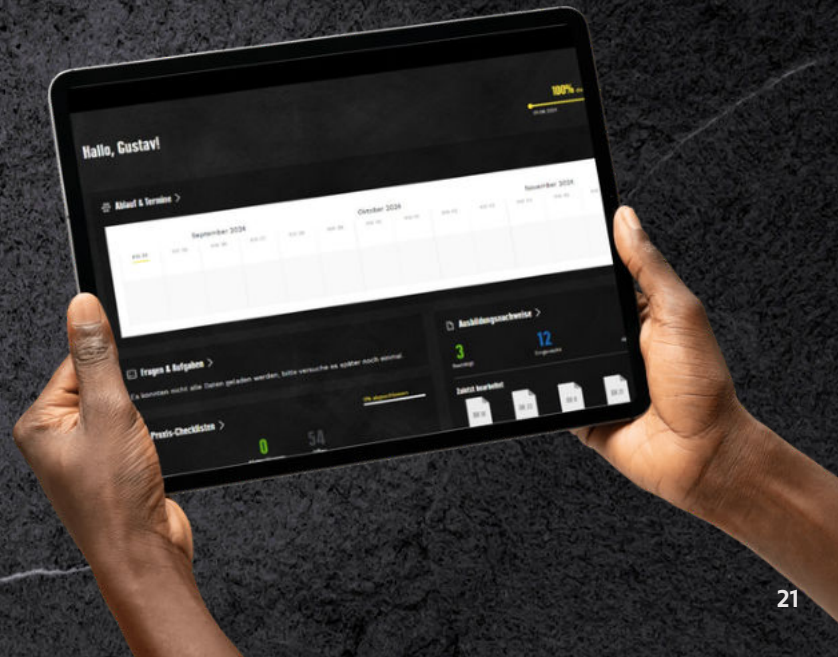
Alle sind auf dem aktuellen Stand durch abteilungsbegleitende Lernaufgaben für Ihre Auszubildenden.

### **Individuell erstellte Inhalte – Besonderheiten von EDEKA abbilden!**

Die Ausbildungsinhalte werden von Fachexpert:innen des EDEKA Verbunds entwickelt und betreut.

### **Anbindung an EDEKA interne Systeme – Verbindungen schaffen!**

Behalten Sie den Bearbeitungsstand von den Kursen deiner Auszubildenden im EDEKA next im Blick.







# DER EDEKA SINNESPARCOURS

# ERNÄHRUNG BEGREIFBAR MACHEN.

Der EDEKA Sinnesparcours ist ein mobiles Bildungsangebot des EDEKA Bildungswesens, das Kindern einen spielerischen und positiven Zugang zu gesunder Ernährung ermöglicht. Ziel ist es, frühzeitig ein Bewusstsein für Lebensmittel, Geschmack und Vielfalt zu schaffen – altersgerecht, wertschätzend und ohne belehrenden Ansatz.

Bei Buchung des Sinnesparcours tritt das EDEKA Bildungswesen in Ihrem Namen als Markt an Kindergärten und Schulen heran und übernimmt die komplette Organisation sowie die Durchführung vor Ort. Sie ermöglichen das Angebot, wir kümmern uns um die Umsetzung.

Für Ihren Markt bedeutet das: sichtbares Engagement in der Region, ein positiver Kontakt zu Familien und Bildungseinrichtungen sowie eine glaubwürdige Positionierung als verantwortungsbewusster Akteur. Der Sinnesparcours schafft Begegnungen, die im Gedächtnis bleiben und Vertrauen aufbauen – für Ihre Region und für die Marke EDEKA.

Die konkrete Ausgestaltung, der Ablauf sowie alle organisatorischen Details finden Sie auf den folgenden Seiten in der Ausschreibung.





# MIT ALLEN SINNEN DIE WELT DER ERNÄHRUNG ENTDECKEN!

---

Unser Sinnesparcours lädt Kinder dazu ein, gesunde Ernährung spielerisch zu erleben. An liebevoll gestalteten Mitmachstationen entdecken Kinder im Vorschulalter bis zur 2. Klasse, wie bunt, vielfältig und lecker ausgewogene Lebensmittel sein können.

Riechen, schmecken, fühlen und staunen: Der Sinnesparcours spricht alle Sinne an, weckt Neugier und macht Ernährung begreifbar. So entsteht ein positives Bewusstsein für gesunde Lebensmittel – ganz ohne erhobenen Zeigefinger.

Das Ergebnis:

Wissen, das bleibt, Freude am Essen und eine wertvolle Grundlage für ein gesundes Aufwachsen.

**Sie sind neugierig geworden?**

Dann füllen Sie das Anmeldeformular im Intranet aus und senden Sie es an [sinnesparcours.sb@edeka.de](mailto:sinnesparcours.sb@edeka.de).



## Genuss, Wissen und Begeisterung

Der Sinnesparcours führt die Kinder in **90 Minuten** durch **neun abwechslungsreiche Mitmachstationen**. Zum Abschluss erhalten alle Teilnehmenden eine persönliche Urkunde sowie eine praktische Brotzeitbox als Erinnerung.

Der Unkostenbeitrag für den EDEKA Sinnesparcours beträgt **190,00 € pro Einsatz**.

Ab dem 01.09.2026 liegt der Preis bei 250,00 € pro Einsatz.

Bei Buchung von vier Einsätzen gilt auch ab diesem Zeitpunkt ein Sonderpreis von 190,00 € pro Einsatz.



## Ablauf & Ihre Chance

Sprechen Sie gezielt Schulen und Kindergärten in Ihrer Umgebung an und nutzen Sie die Möglichkeit, frühzeitig einen positiven Kontakt zu Familien aufzubauen.

**Eine Investition, die wirkt – und begeistert!**



**Christine Zengerle**  
Sinnesparcours



**Waltraud Brigl**  
Sinnesparcours

# Talente gewinnen. Zukunft sichern.

TALENTE GEWINNEN HEISST,  
BEZIEHUNGEN AUFBAUEN





Die Anforderungen im Arbeitsmarkt haben sich spürbar verändert: Der Fach- und Nachwuchskräftemangel betrifft heute fast alle Branchen – und der Einzelhandel ist keine Ausnahme. Gleichzeitig suchen junge Menschen nach Sinn, Perspektive und stabilen Entwicklungschancen, wenn sie sich für eine Ausbildung oder einen Berufseinstieg entscheiden.

Für Märkte bedeutet das: Recruiting wird zunehmend zu einer strategischen Aufgabe. Umso wichtiger ist es, frühzeitig sichtbar zu sein, Orientierung zu bieten und Vertrauen aufzubauen. Eine klare Positionierung als Ausbildungsbetrieb sowie eine authentische Ansprache können dabei entscheidend sein – insbesondere im regionalen Umfeld.

Mit unseren Angeboten im Bereich Recruiting und Ausbildung unterstützen wir Sie dabei, diesen Herausforderungen zu begegnen. Ziel ist es, Märkte zu entlasten, Prozesse zu begleiten und die Ansprache potenzieller Auszubildender sinnvoll zu ergänzen.

Die folgenden Seiten geben Ihnen einen Überblick über unsere Leistungen.  
Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



# AUSBILDUNG 2026

## RECRUITING UNTERSTÜTZUNG

### MELDUNG IHRER AUSBILDUNGSSTELLEN

Wir platzieren Ihre freien Ausbildungsstellen kostenlos auf den beliebtesten Ausbildungsportalen. Melden Sie uns Ihre freien Stellen unter **[bewerbermanagement.sb@edeka.de](mailto:bewerbermanagement.sb@edeka.de)**.

### SIE HABEN WEITERE FRAGEN RUND UMS PERSONAL?

**Zum Beispiel zu den Themen:**

- Arbeitsrecht
- Mitarbeitendenbindung
- Teambuilding
- Jobattraktivität
- Ausländische Fachkräfte
- und vieles mehr ...

Für die **erfolgreiche Personalarbeit in Ihrem Betrieb** stehen wir Ihnen mit Anregungen, Hinweisen oder Empfehlungen mit Rat und Tat zur Seite! Melden Sie sich gerne bei Melody Achilles.

Nutzen Sie jede Gelegenheit des täglichen Kontakts, um das Interesse potenzieller Azubis zu wecken und Ihr Unternehmen als wertvollen Ausbildungsbetrieb bekannt zu machen.

- Bestellen Sie unseren **Praktikumsleitfaden**, um Schülerpraktikant:innen über Ausbildungsmöglichkeiten zu informieren.
- Nutzen Sie unsere Leihmessestände für einen professionellen Auftritt  
- gerne unterstützen wir Sie auch vor Ort.
- Fordern Sie Printmaterialien der aktuellen Ausbildungskampagnen über den **Bestellkatalog** an!

Sie benötigen noch den Katalog? Scannen Sie den QR-Code oder schicken Sie eine E-Mail an **bildungswesen.suedbayern@edeka.de** und fragen Sie den Katalog an.



**Martin Sorg**

Stellv. Abteilungsleitung Bildungswesen

☎ 08458/ 62 - 5184

📞 0151 65828084

✉ martin.sorg@edeka.de





# AUSBILDUNGSHECKLISTE

für das **1. Ausbildungsjahr**

## PRE-BOARDING

- |                                                                                                                     |                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Anmeldung IHK                                                                              | <input type="checkbox"/> Anmeldung EAS-Seminare -<br>claudia.radler@edeka.de, Tel. 08458/62<br>-381 (s. Seite 32-37) |
| <input type="checkbox"/> Anmeldung Berufsschule                                                                     |                                                                                                                      |
| <input type="checkbox"/> Erstellen einer nationalen ID                                                              | <input type="checkbox"/> Einführungswoche gestalten und Azubi-<br>Paten festlegen                                    |
| <input type="checkbox"/> Anmeldung als "Lernende:r und<br>Auszubildende:r"                                          | <input type="checkbox"/> Onboarding vorbereiten (s. Checkliste<br>Onboarding)                                        |
| <input type="checkbox"/> Im Benutzermanagement Ausbildungsberuf<br>und Dauer pflegen, E-Mail-Adresse<br>hinterlegen | <input type="checkbox"/> Arbeitskleidung / Mittel vorbereiten                                                        |

## ONBOARDING

- ☐ Betrieb und Team kennenlernen, Abteilungsrundgang, Vorstellen bei Kolleg:innen
- ☐ Auszubildende:r stellt sich vor (z. B. Bild und Kurzprofil am schwarzen Brett)
- ☐ Betriebliche Sicherheitsunterweisungen durchführen (lassen) und überprüfen
- ☐ Abkürzungen im Handel erklären
- ☐ Leitfaden Ausbildungsnachweise vermitteln
- ☐ Marktrundgang aus Betriebssicherheitsgründen: Notausgänge, Sammelstelle, Sicherheitszeichen erklären, etc.
- ☐ Terminübersicht EAS Seminare im AzubiGuide berücksichtigen
- ☐ Marken: Was unterscheidet uns vom Wettbewerb? EDEKA Eigenmarken erklären und pro Warengruppe im Markt erleben lassen, Verbunddenken

## 1. HALBJAHR

- ☐ Teilnahme EAS Seminare
- ☐ Infos zu Themen aus Seminaren im Team vorstellen
- ☐ Durchführung aller Nachbereitungskurse EAS-Seminare im EDEKA next
- ☐ Verkostung durchführen (aktive Kundenansprache), Artikelauswahl besprechen
- ☐ Relevanz und Umsatzanteile der Bedienbereiche erklären
- ☐ Terminübersicht EAS Seminare im AzubiGuide berücksichtigen
- ☐ EDEKA Young Talent Award (jährlicher Start im Februar)
- ☐ Infos aus Challenges / Wettbewerben im Team vorstellen
- ☐ Marktdurchsagen durchführen, Thema und Texte besprechen
- ☐ Probezeit-Feedbackgespräch (beidseitig - 360 ° Feedback)

## 2. HALBJAHR

- ☐ Fokusthema: Ostern an der Theke  
Mitarbeit Bestellungen, Visual Merchandising.  
Was ist speziell an der Feiertagskonstellation zu beachten
- ☐ Fokusthema Ostern:  
Retouren Regelungen, Saisonstrecke beaufsichtigen
- ☐ Leitfaden Kund:innenbefragung:  
z. B. Payback-Nutzende-Auswertungen erstellen und Marktleitung präsentieren -  
Maßnahmenplan ausarbeiten
- ☐ Marktkennzahlen vermitteln (Quadratmeter, Umsatz pro qm, Anzahl MA, Abschriften Ziele und Soll-IST Vergleich)
- ☐ Inventurrelevante Kennzahlen vermitteln, Inventurergebnisse besprechen inkl. Maßnahmen
- ☐ Warenkenntnisse, Verkaufsgespräche führen lassen, Erfahrungsaustausch
- ☐ Feedbackgespräch vorbereiten und durchführen (beidseitig - 360 ° Feedback), Karriereleiter EDEKA vorstellen

### EDEKA Young Talent Award!

Der beliebte MegaAzubi wird zum  
Ein neuer Name, neue Chancen! Dieses Jahr wird sich einiges ändern. Die Auszubildenden dürfen sich auf spannende Challenges freuen, bei denen sie ihr Wissen und ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen können.

#### Warum sollten Auszubildende teilnehmen?

- Sie erweitern ihr Wissen,
- knüpfen neue Kontakte,
- können ihre Talente zeigen
- ... und tolle Preise gewinnen!







# YOUNG TALENT AWARD

**AUS DEM MEGAAZUBI WIRD DER YOUNG  
TALENT AWARD.**

**SEIEN SIE  
MIT DABEI -  
SPIELSTART  
02.02.2026**



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







# 01

## AUSBILDUNG

Frischespezialist:in  
Ergänzende Ausbildungsseminare (EAS)  
Ergänzende Ausbildungsseminare (EAS) - Fleisch, Wurst, Käse, Fisch  
Ergänzende Ausbildungsseminare (EAS) - Brot, Backwaren  
Ausbildung im Wandel

## NACHWUCHSFÖRDERUNG

Qualifix  
Junioren-Aufstiegsprogramm (JAP)  
Junioren-Aufstiegsprogramm Bedienung (JAP Bedienung)  
Führungskraft Handel (FKH)  
Führungskraft Bedienung (FKB)  
Handelsfachwirt:in (HFW ADG)  
Junior:innenkreis der EDEKA Südbayern

## PFLICHTSEMINARE

Fachkraft für Qualitätssicherung im Einzelhandel  
Ausbildereignungsverordnung (AeVo) (IHK)  
Freiverkäufliche Arzneimittel (IHK)  
Demeter



# FRISCHE- SPEZIALIST:IN



## ZIELGRUPPE

Neue Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr (Verkäufer:innen und Kaufleute im Einzelhandel)

## DARUM GEHT'S

Machen Sie Ihre Auszubildenden zu Alleskännern! Die Ausbildung zum:zur Frischespezialist:in, die gleich zwei IHK-Abschlüsse sichert, ist noch relativ neu und deswegen besonders spannend! Sie verbindet Kreativität, Kommunikationsfähigkeit und kaufmännisches Talent mit Fachkompetenz. Neben den Abläufen in Wareneingang, Warenwirtschaft und Verkauf erlernen die Auszubildenden die warenkundeübergreifende Beratung.

Für Fragen wie „Welcher Käse passt zu welchem Wein?“ sind sie dann ausgebildete Ansprechpartner:innen. Solche speziellen Kundenfragen erfordern ein hohes Maß an Fachkenntnissen über das komplette Sortiment hinweg: so werden unsere Auszubildenden zu waschechten Spezialist:innen – vor allem in den frischerlevanten Warenbereichen!

Nach bestandener Prüfung erlangt der/die Auszubildende die Qualifikation zum/r Verkäufer:in oder Kauffrau/-mann im Einzelhandel jeweils mit der **Zusatzqualifikation zum/zur zertifizierten Frischespezialist:in (IHK)**. Ganz schön fresh, oder?

## VERANTWORTLICHE

Melody Achilles (Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen)  
Annemarie Sonnenberg (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

## KOSTEN

350 € pro Seminarblock



# IHRE KUND:INNEN WERDEN SIE LIEBEN!

Mit der Ausbildung zum:zur Frischespezialist:in bilden wir **vielseitige Allrounder aus**, die sowohl im gesamten Markt als auch an den **Frischetheken kompetent** eingesetzt werden können.

## ABLAUFPLAN DER PRAKTISCHEN AUSBILDUNG IM MARKT

### PFLICHTMODULE

- |                        |             |
|------------------------|-------------|
| • Fleisch- und Wurst   | 6-12 Monate |
| • Käse und Feinkost    | 6 Monate    |
| • Obst und Gemüse      | 4-6 Monate  |
| • Kasse und Verwaltung | 2 Monate    |

### WAHLMODULE

- |                               |            |
|-------------------------------|------------|
| • Fisch                       | 3-6 Monate |
| • Milch- und Molkereiprodukte | 3-6 Monate |
| • Wein und Spirituosen        | 3-6 Monate |
| • Brot und Backwaren          | 3-6 Monate |

\* **Pflichtmodule** müssen für einen bestimmten Zeitraum in den entsprechenden Markt-Abteilungen absolviert werden.

\* **Wahlmodule** dürfen von Auszubildende gewählt werden.  
Möglichkeiten der Wahlmodule: zwei Module mit je 3 Monaten oder ein Modul mit 6 Monaten

Sie können Auszubildende zum/zur Frischespezialist:in im 1. Ausbildungsjahr noch bis zum **15.03.** direkt bei uns anmelden – also rechtzeitig eintragen und Fachkräfte von morgen sichern!





**IHRE VORTEILE EINER AUSBILDUNG  
ALS FRISCHESPEZIALIST:IN**



# WARUM DIE AUSBILDUNG ALS FRISCHESPEZIALIST:IN?

- ✓ Qualifiziertes und motiviertes Fachpersonal und Nachwuchskräfte gewinnen
- ✓ Image der Arbeitgebermarke steigern und Alleinstellungsmerkmal gegenüber Mitbewerbern

✓ Verkaufskompetenz steigern und Kunden begeistern

✓ Verkaufsfördernde Gestaltung der Warenbereiche verbessern

✓ Beratungskompetenz in Ernährungs- und Kochtrends aufbauen, z. B. vegane Ernährung

✓ Fachübergreifende Beratung anbieten, z. B. guter Wein und dazu passender Käse



# EDEKA AUSBILDUNGSERGÄNZENDE SEMINARE

Erleben, verstehen, anwenden: Ausbildung mit Mehrwert

## ZIELGRUPPE

Alle Auszubildende vom 1. bis 3. Ausbildungsjahr

## DARUM GEHT'S

Auch im kommenden Ausbildungsjahr möchten wir Ihnen unsere EDEKA-Ausbildungsergänzenden Zusatzschulungen (EAS) ans Herz legen – das Plus für Ihre Auszubildenden und Ihr Unternehmen. Unsere Schulungen decken fast alle Bereiche des Lebensmittelhandels ab.

### **Das Ziel: Theorie mit Praxis verbinden und Warenkunde erlebbar machen.**

Dafür setzen wir auf ein Mischkonzept aus Online- und Präsenzseminaren. Online geht es um fundiertes Wissen, in den Präsenzphasen stehen Warenkunde, Berufschulthemen und gezielte Prüfungsvorbereitung im Mittelpunkt – praxisnah, lebendig und mit echten Produkten.

## KOSTEN

39 € pro gemeldete:n Auszubildende:n/pro Monat

## KONTAKT

Martin Sorg  
Stellv. Abteilungsleitung Bildungswesen



# WARUM EAS-SEMINARE?

Unsere Seminare stärken die Auszubildenden im Berufsalltag und fördern ihre persönliche und fachliche Entwicklung – praxisnah, motivierend und direkt umsetzbar.

## STARKE BASIS FÜR DIE ZUKUNFT

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen, selbstbewusst aufzutreten, Verantwortung zu übernehmen und sicher zu kommunizieren – im Team, mit Kunden und im privaten Umfeld.

## MOTIVIERT BLEIBEN – IM BERUF WACHSEN

Die Seminare fördern Identifikation, Teamgeist und Freude am Lernen. Das stärkt nicht nur jede einzelne Person, sondern das gesamte Marktteam.

## WISSEN, DAS IM ALLTAG WIRKT

Alle Inhalte sind konkret auf die Arbeitswelt im Markt abgestimmt. Lernerfolge sind sofort im Berufsalltag spürbar.

## GUT VORBEREITET – SICHER ZUM ZIEL

Wir begleiten und stärken Auszubildende über die gesamte Lehrzeit hinweg und helfen, Prüfungsinhalte sicher und souverän zu meistern.

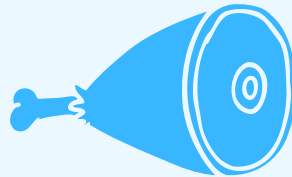




## MÖGLICHE EAS-SCHULUNGSSCHIENEN



Verkäufer:innen,  
Kaufleute im Einzelhandel,  
Frischespezialist:innen,  
Handelsfachwirt:innen



Fachverkäufer:innen im  
Lebensmittelhandwerk  
(Fachrichtung  
Fleischwaren)



Fachverkäufer:innen im  
Lebensmittelhandwerk  
(Fachrichtung Brot und  
Backwaren)

# EAS | AUSBILDUNG IM VERKAUF

VERKÄUFER:INNEN, KAUFLEUTE IM EINZELHANDEL,  
FRISCHESPEZIALIST:INNEN, HANDELSFACHWIRT:INNEN



## AUSBILDUNGS



- On Boarding
- Obst, Gemüse und Exoten
- Molkereiprodukte und Käse
- Kundenorientierung und Kasse
- Qualitätssicherung und Tiefkühlkost
- Alkoholfreie Getränke und Kaffee, Tee, Kakao
- Ernährung
- Fleisch- und Wurstwaren

## AUSBILDUNGS



- Wein und Bier
- Soziales Engagement und Umweltschutz
- Inventur und Marketing
- Kalkulation
- Schriftliche Prüfungsvorbereitung (Teil 1)
- Mündliche Prüfungsvorbereitung (Verkäufer:innen)

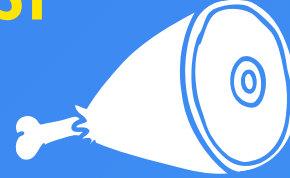
## AUSBILDUNGS



- Persönlichkeitstraining nach dem persolog® Persönlichkeitsmodell
- Geschäftsprozesse im Einzelhandel
- Kochen, Backen, Grillen
- Lagerkennzahlen und Leistungsmessziffern
- Schriftliche Prüfungsvorbereitung (Teil 2)
- Mündliche Prüfungsvorbereitung (Kaufleute im Einzelhandel)

# EAS | FACHRICHTUNG FLEISCH & WURST

FACHVERKÄUFER:INNEN IM LEBENSMITTELHANDWERK  
(FACHRICHTUNG FLEISCHWAREN)



## AUSBILDUNGS

1 Jahr

- Einführung
- QS und HACCP
- Ernährungslehre
- Wurst, Schinken, Gewürze
- Fleisch (Schwerpunkt: Schwein)
- Fleischspezialitäten

## AUSBILDUNGS

2 Jahr

- Verkaufssprache an der Theke
- Platten und Dekoration
- Kanapees und belegte Brötchen
- Feinkost und Salate
- Fisch und Fischfeinkost
- Prüfungsvorbereitung

## AUSBILDUNGS

3 Jahr

- Fleisch (Schwerpunkt: Rind)
- Kochen
- Käse und Feinkost
- Persönlichkeitstraining nach dem persolog® Persönlichkeitsmodell
- Schriftliche Prüfungsvorbereitung (1 Tag)
- Mündliche Prüfungsvorbereitung (1 Tag)



# EAS | FACHRICHTUNG BROT & BACKWAREN

FACHVERKÄUFER:INNEN IM LEBENSMITTELHANDWERK  
(FACHRICHTUNG BROT UND BACKWAREN)



## AUSBILDUNGS



- Warm Up
- Beste Qualität aus dem Backofen
- Thekendesign
- Spaß am Verkauf
- Ernährungslehre I
- Ernährungslehre II

## AUSBILDUNGS



- Kasse, Inventur, Getränke
- Fachrechnen
- Geschmack und Snack
- Brot
- Kleingebäck
- Konzentration und Lerntraining
- Backstubenerlebnis

## AUSBILDUNGS



- Persönlichkeitstraining nach dem persolog® Persönlichkeitsmodell
- Rechtsgeschäfte und Kaffee/Tee
- Feine Backwaren
- Wirtschaft und Soziales
- Schriftliche Prüfungsvorbereitung
- Praktische Prüfungsvorbereitung



## **ZIELGRUPPE**

Ausbilder:innen und Ausbildungsbeauftragte, die aktiv werden möchten

## **DARUM GEHT'S**

Ausbilder:innen und Ausbildungsbeauftragte tragen maßgeblich dazu bei, den Erfolg der Ausbildung und die langfristige Sicherung qualifizierter Fachkräfte zu gewährleisten. Da sich ihre Rolle stetig weiterentwickelt, müssen sie sich zunehmend auf die Bedürfnisse der Generation Z einstellen.

Diese Generation legt großen Wert auf sinnvolle Aufgaben, möchte in ihrer Arbeit persönliche Erfüllung finden und erwartet regelmäßiges, konstruktives Feedback sowie eine offene Kommunikationskultur. Um Ausbilder:innen und Ausbildungsbeauftragte in dieser bedeutenden Funktion zu unterstützen, braucht es daher vielfältige und gezielte Unterstützungsangebote.

## **REFERENTIN**

Susann Lochner  
Trainerin EDEKA Bildungswesen



# AUSZUBILDENDE VOR ORT UNTERSTÜTZEN UND STÄRKEN

## INHALT

- Die Generation Z verstehen und nachhaltige Beziehungen entwickeln
- Wertschätzend kommunizieren und konstruktives Feedback geben
- Zeitgemäße Ausbildungsprozesse gestalten und professionell begleiten
- Motivation fördern, Konflikte souverän meistern und Vielfalt kompetent handhaben
- Klare Rahmenbedingungen schaffen und die eigene Rolle aktiv stärken



### TERMINE

22.06.2026

08.10.2026

### ORT

München

Ingolstadt

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# QUALIFIX

Ein Angebot der **JUNIORENGRUPPE**



## ZIELGRUPPE

Quereinsteigende im Einzelhandel, Anwärter:innen für das JAP sowie neue Mitarbeiter:innen aus allen Bereichen des Marktes



## DARUM GEHT'S

Schaffen Sie für Ihre Mitarbeiter:innen eine solide Basis für weitere Karriereschritte. Diese dreiteilige Fortbildungsreihe bietet die Möglichkeit, einzelhandelsrelevante Grundlagen für die Übernahme weiterer Verantwortungsbereiche zu erlangen, zu festigen und zu vertiefen.

Im Qualifix vermitteln wir den Teilnehmer:innen einen bunten Strauß an Werkzeugen für den Berufsalltag und machen Ihre motivierten Mitarbeiter:innen dafür fit, zukünftig die Führungskräfte zu unterstützen und zu entlasten. Fördern Sie gemeinsam mit uns junge Talente und Berufseinsteigende sowie wissbegierige Quereinsteigende und öffnen Sie ihnen die Türen für weiterführende Fortbildungsprogramme.

Die Inhalte der Seminarreihe sind in drei aufeinander folgende Blöcke gegliedert, wobei sich jeder einzelne Block über drei Seminartage erstreckt. In dieser Zeit erweitert die teilnehmende Person nicht nur ihr Wissen, sondern trainiert auch ihre Präsentationsmöglichkeiten und setzt somit den Grundstein für die Karriere bei EDEKA.



## KONTAKT

Melody Achilles (Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen)  
Melissa Gabrielides (Personalentwicklung EDEKA Bildungswesen)

| Durchgänge | Termine                                                                     | Ort                                        |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 1          | 13.-15.01.2026<br>03.-05.02.2026<br>24.-26.02.2026                          | Hann. Münden<br>Online<br>Hann. Münden     |
| 2          | 02.-04.06.2026<br>23.-25.06.2026<br>21.-23.07.2026                          | Groß Meckelsen<br>Online<br>Groß Meckelsen |
| 3          | 19.-21.05.2026<br>16.-18.06.2026<br>14.-16.07.2026                          | Herrieden<br>Online<br>Herrieden           |
| 4          | 17.-19.11.2026<br>Januar 2027 (Termin folgt)<br>Februar 2027 (Termin folgt) | Hann. Münden<br>Online<br>Hann. Münden     |



## DAS LERNEN SIE

- betriebswirtschaftliches Basiswissen und Leistungsmessziffern
- Maßnahmen der Verkaufsförderung und der Sortimentspolitik
- Grundlagen der Arbeitsorganisation und der Qualitätssicherung
- kundenorientierte Kommunikation und Kundenbindung

Alle wichtigen Infos  
zum **Qualifix**



Direkt zur  
**Anmeldung!**



# JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM

Ein Angebot der **JUNIORENGRUPPE**



## ZIELGRUPPE

Erfolgreiche Absolvent:innen einer kaufmännischen Ausbildung sowie Mitarbeiter:innen mit mehrjähriger Berufserfahrung



## DARUM GEHT'S

Ermöglichen Sie jungen Talenten einen guten Start auf dem Weg zur Führungskraft. Das traditionsreichste Programm der Juniorengruppe spricht sowohl erfolgreiche Absolvent:innen einer kaufmännischen Ausbildung als auch Mitarbeitende mit mehrjähriger Berufserfahrung an, die Sie gezielt für Führungsaufgaben im Markt fördern wollen.

Zu den Kernthemen gehören Betriebswirtschaft, Leistungsmessziffern, Personalplanung, Arbeitsrecht und Absatzförderung sowie Sortiment und Organisation im Markt und die Grundlagen der Personalführung.

Um einen ständigen Transfer zwischen Theorie und Praxis zu gewährleisten, bereiten die Teilnehmenden die Seminare durch die gezielte Bearbeitung von Praxisaufgaben im eigenen Markt vor. So sammeln Ihre Nachwuchskräfte erste Erfahrungen mit Führungsaufgaben und schaffen das ideale Fundament für neue Verantwortungsbereiche.



## WARUM DAS JAP?

Im JAP werden Sie perfekt auf kommende Herausforderungen und Verantwortungen im Einzelhandel vorbereitet. Sie durchlaufen verschiedene Seminarblöcke und bauen Ihr Wissen **JuniorenGuide** und dem **EDEKA next** weiter aus.





## DAS LERNEN SIE

- Standortanalyse
- Leistungsmessziffern/Rentabilitätsrechnung
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Sortiment, Organisation und Qualitätssicherung im Markt
- Personal – die verschiedenen Faktoren der Personalplanung & Arbeitsrecht
- Führung – Grundlagen für den konstruktiven Umgang mit Mitarbeitenden
- Fachseminare Obst und Gemüse & Fleisch und Wurst
- Prüfungsvorbereitung



# SO LÄUFT DAS JAP AB



## TERMINE

Start jährlich am 01. Oktober



## DAUER

5 Seminarblöcke verteilt auf ein Jahr



## KOSTEN

100,00 € pro Monat Übernachtungs- und Verpflegungspauschale



## KONTAKT

Melody Achilles  
Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen

Melissa Gabrielides  
Personalentwicklung EDEKA Bildungswesen

Alle wichtigen Infos zum  
**Junioren-Aufstiegsprogramm**





# EDEKA VERBAND GEN-E AWARD

AUS DEM NACHWUCHSFÖRDERPREIS  
WIRD DER GEN-E AWARD.

BEWERBEN  
SIE SICH  
JETZT!



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



# JUNIOREN-AUFSTIEGSPROGRAMM BEDIENUNG

Ein Angebot der **JUNIORENGRUPPE**



## ZIELGRUPPE

Erfolgreiche Absolvent:innen einer kaufmännischen Ausbildung sowie Mitarbeiter:innen mit mehrjähriger Berufserfahrung



## DARUM GEHT'S

Ermöglichen Sie jungen Bedientalenten einen guten Start auf dem Weg zur Führungskraft. Nutzen Sie die Möglichkeit gezielter Talentförderung und schärfen Sie dabei gleichzeitig das Profil Ihrer Frischebereiche. Die Fortbildung ist speziell an die Anforderungen im Bedienbereich Ihrer Märkte angepasst und ermöglicht eine qualifizierte Fortbildung Ihrer Mitarbeitenden.

Die Vertiefung von Fachkenntnissen, Kundenorientierung, ein erster Aufbau von Führungskompetenz und Verantwortungsübernahme sind Kernziele, die mit diesem Programm verfolgt werden. Die erfolgreiche Teilnahme ermöglicht es Ihren Mitarbeitenden, einen wichtigen Schritt zur Führungskraft im Bedienbereich zu machen und damit zum Erfolg des Unternehmens beizutragen.





## REFERENT:INNEN

Melody Achilles (Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen)  
 Martin Sorg (Stellv. Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen)  
 Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)  
 Ekin Özdemir (Trainer EDEKA Bildungswesen)  
 Hermann Rebe (Trainer EDEKA Bildungswesen)  
 Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)  
 Philipp Podlech (Trainer EDEKA Bildungswesen)  
 Susann Lochner (Trainerin EDEKA Bildungswesen)



## SO LÄUFT DAS JAP BEDIENUNG AB

- Start: jährlich am 01. April
- Dauer: 5 Seminarblöcke verteilt auf ein Jahr
- Kosten: 100,00 € pro Monat Übernachtungs- und Verpflegungspauschale



## WARUM DAS JAP BEDIENUNG?

Im JAP Bedienung werden Sie perfekt auf kommende Herausforderungen und Verantwortungen im Bereich Bedienung vorbereitet. Sie durchlaufen verschiedene Seminarblöcke und bauen Ihr Wissen im **JuniorenGuide** und dem **EDEKA next** weiter aus.



## KONTAKT

Melody Achilles  
 Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen

Melissa Gabrielides  
 Personalentwicklung EDEKA Bildungswesen

Alle wichtigen Infos zum  
**Junioren-Aufstiegsprogramm**  
**Bedienung**



# FÜHRUNGSKRAFT HANDEL (FKH)

Ein Angebot der **JUNIORENGRUPPE**



## ZIELGRUPPE

Zukünftige Führungskräfte



## DARUM GEHT'S

Begleiten Sie Ihre Führungskraft auf dem Weg zur/zum Marktleiter:in. Das klassische Programm zur Führungskräftequalifizierung knüpft optimal an das im Junioren-Aufstiegsprogramm erlangte Wissen an und trainiert Ihre Nachwuchskräfte für weitere umfangreiche Führungsaufgaben. Dabei forcieren wir die Kernthemen Absatz, Organisation, Führung und Personalmanagement sowie betriebswirtschaftliche Unternehmensführung.

Durch eine aktive Auseinandersetzung mit betrieblichen Abläufen, insbesondere im Rahmen von durchgeführten Praxisprojekten, wird die Führungspersönlichkeit gestärkt und das eigenverantwortliche Handeln gefördert. Darüber hinaus bieten wir die Plattform, überregionale Netzwerke zu bilden und somit vom gegenseitigen Austausch zu profitieren.

Absolvent:innen des Programms sind fähig, leitende Positionen und Personalverantwortung zu übernehmen und ihr unternehmerisches Denken praktisch anzuwenden.



## KONTAKT

Melody Achilles  
Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen

Melissa Gabrielides  
Personalentwicklung EDEKA Bildungswesen

Alle wichtigen Infos zum **Programm**







### TERMINE

Start jährlich am 01. Oktober



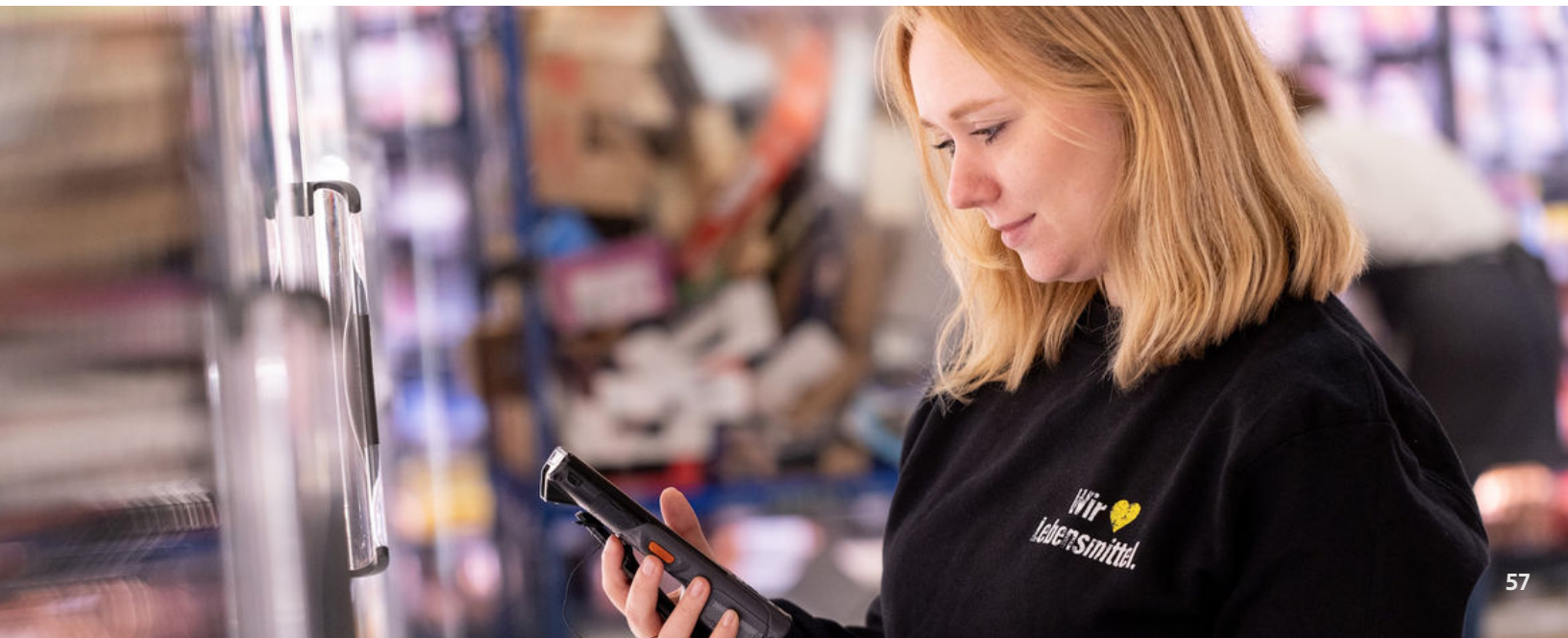
### DAUER

10 Wochenseminare verteilt auf 28 Monate



### DAS LERNEN SIE

- Individuelle Potenzialanalyse mit Feedback
- Grundlagen der Projektarbeit, Präsentationstechniken und Rhetorik
- Betriebsorganisation
- Absatzwirtschaft und Kundenorientierung & Qualitäts- und Umweltmanagement
- Personalmanagement und Arbeitsrecht
- Personalführung & Persönlichkeitstraining
- Reflektion des eigenen Führungshandelns durch kollegiale Beratung
- Zusatzqualifikation: Betriebswirtschaft: EBC\*L – Europäischer Wirtschaftsführerschein
- Zusatzqualifikation: AeVo
- Zusatzqualifikation: Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln



# FÜHRUNGSKRAFT BEDIENUNG (FKB)

Ein Angebot der **JUNIORENGRUPPE**



## ZIELGRUPPE

Zukünftige Führungskräfte



## DARUM GEHT'S

Bilden Sie mit uns gemeinsam Ihre Führungskräfte Bedienung aus. Auf dem Weg zur Leitung des Bedienbereichs bzw. des gesamten Frischebereichs Ihres Marktes unterstützen wir Ihre Nachwuchsführungskraft mit praxisorientierten Seminaren, in denen Führungsqualitäten, unternehmerisches Denken und die persönliche Entwicklung zur Führungskraft gefördert werden.

Der Wechsel zwischen Theorie und Praxis sowie die Arbeit an konkreten Projekten ermöglicht es Ihren Nachwuchskräften, die erworbenen Fähigkeiten und Kenntnisse zeitnah und gewinnbringend in Ihrem Unternehmen einzusetzen. Ein enormer Zugewinn über die Inhalte dieser Fortbildung hinaus ist der Austausch mit Fachleuten sowie unter den Teilnehmenden.



## KONTAKT

Melody Achilles  
Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen

Melissa Gabrielides  
Personalentwicklung EDEKA Bildungswesen

Alle wichtigen Infos zur  
**Führungskraft Bedienung**





### TERMINE

Start jährlich am 01. Oktober



### DAUER

10 Wochenseminare verteilt auf 28 Monate



### DAS LERNEN SIE

- Grundlagen der Projektarbeit
- Persönlichkeitstraining mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell
- Stress- und Zeitmanagement
- Betriebswirtschaftliche Auswertung und Steuerung inkl. Planspiel & Betriebsorganisation
- Personalwesen: Personalführung, Personalmanagement, Arbeitsrecht
- Arbeitssicherheit & Qualitätssicherung im Bedienbereich
- Vorgaben der Hackfleischherstellung
- Absatzstrategien und Kundenorientierung
- Ernährungs- und Kochkompetenz
- Zusatzqualifikation: AeVo





# HANDELSFACHWIRT:IN (HFW ADG)

Ein Angebot der **JUNIORENGRUPPE**



## ZIELGRUPPE

Nachwuchstalente für das mittlere Management



## DARUM GEHT'S

Begleiten Sie Ihr Nachwuchstalent auf dem Weg ins mittlere Management. Das von der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) zertifizierte Programm qualifiziert Ihre talentierten Nachwuchskräfte in den Handlungsfeldern Beschaffung und Logistik, Handelsmarketing, Führung und Personalmanagement, Unternehmensführung und -steuerung sowie Vertriebssteuerung.

Die auf die Bedürfnisse von EDEKA zugeschnittenen Seminare bieten außerdem eine ideale Plattform für den vertriebsschienenübergreifenden Austausch und den innovativen Ideenreichtum Ihrer Führungskraft von morgen. Ein anspruchsvolles Programm für Teilnehmende aus allen Bereichen des EDEKA-Verbunds.



## KONTAKT

Melody Achilles  
Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen

Melissa Gabrielides  
Personalentwicklung EDEKA Bildungswesen

Alle wichtigen Infos zum  
**Handelsfachwirt (ADG)**





### TERMINE

Start jährlich am 01. Oktober



### DAUER

14 Wochenseminare verteilt auf 28 Monate



### DAS LERNEN SIE

- Handlungsfeld 1: Beschaffung und Logistik
- Handlungsfeld 2: Handelsmarketing
- Handlungsfeld 3: Führung und Personalmanagement
- Handlungsfeld 4: Vertriebssteuerung (Wahlpflichtfach)
- Handlungsfeld 5: Unternehmensführung und –steuerung
- Unternehmens- und Führungsplanspiele
- Zusatzqualifikation: AeVo



# JUNIOR:INNENKREIS DER EDEKA SÜDBAYERN

Erfahrungsaustausch für die Nachwuchsführungskräfte

## ZIELGRUPPE

Interessierte Führungskräfte aus dem EH bis 35 Jahre  
und alle Teilnehmenden der Nachwuchsführungsprogramme

## DARUM GEHT'S

Wie muss ich mir die Abläufe im Lager Landsberg vorstellen? Wie wird Senf in der Produktion von Develey hergestellt? Wie arbeiten die verschiedenen Kaufleute der Region und warum?

Zahlreiche Fragen, die an unterschiedlichen Ausflugszielen quer durch die Region geklärt werden. Die Mitglieder des Juniorenkreises tauschen Erfahrungen aus und erweitern bei Branchenveranstaltungen ihre fachlichen Kenntnisse.

Wir freuen uns darauf, Sie auf diesen Erfahrungsreisen zu begleiten!

## AKTIVITÄTEN

- Erfahrungsaustausch der Nachwuchskräfte aus Regie und selbstständigem Einzelhandel
- Betriebsbesichtigungen in Handel und Industrie
- Kennenlernen von Marktkonzepten

## TERMINE

ca. 3 Veranstaltungstermine pro Jahr

**Anmerkung:** keine Reisekostenerstattung durch die EDEKA Südbayern





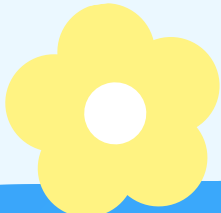
# 20%



## FUN FACT

von rund 1.200 befragten Arbeitnehmer:innen nehmen monotone Arbeit als Belastungsfaktor in ihrem Arbeitsalltag wahr.

Monotone Arbeit gehört daher für viele zum Alltag – aber das muss nicht so bleiben! **Brechen Sie aus und entdecken Sie die EDEKA Südbayern neu!** Melden Sie sich jetzt für den Junior:innenkreis an und bringen Sie frischen Wind in Ihren Arbeitsalltag.



### KONTAKT

**Melody Achilles**

Abteilungsleitung Bildungswesen

☎ 08458/ 62 - 700

📞 0152 09379431

✉ melody.achilles@edeka.de



# FACHKRAFT FÜR QUALITÄTSSICHERUNG IM EINZELHANDEL

## ZIELGRUPPE

Inhabende, Marktleitungen, Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen mit abgeschlossener Berufsausbildung oder mindestens 2-Jährige Berufserfahrung im LEH, davon 1 Jahr spezifische Berufserfahrung in einer Frischeabteilung

## DARUM GEHT'S

Sie wollen, dass die Kund:innen auch die Sauberkeit in Ihrem Markt loben? Sie wollen nicht mehr jede Beanstandung einfach hinnehmen? Und Sie wollen sich endlich wieder auf das Einkaufen und das Verkaufen konzentrieren? Was Sie brauchen, ist eine Qualitäts-Fachkraft in Ihrem Markt!

Als Einzelhändler:in tragen Sie ein hohes Maß an Verantwortung! Um die höchstmögliche Zufriedenheit der Kundschaft und ein hohes Maß an Verbraucherschutz zu gewährleisten, ist die Einhaltung der lebensmittelrechtlichen Vorgaben unabdingbar! Denken Sie an Bußgelder, Hygienepinger, Rückrufe!

Das Problem: Die rechtlichen Vorgaben werden immer mehr und die Anforderungen werden immer anspruchsvoller! Die Lösung: Die Fachkraft für Qualitätssicherung im Einzelhandel!

## DAUER

2 Seminartage  
jeweils 09:00 - 16:30 Uhr

## TERMINE (ONLINE)

- 17.-18.03.2026
- 14.-15.07.2026
- 25.-26.11.2026

## KONTAKT

BAV Institut  
EDEKA Fachabteilungen QS & EDEKA Bildungswesen

## KOSTEN

590,00 € + 175,00 € Prüfungsgebühr



## SEMINARINHALTE

### GRUNDLAGEN DER MIKROBIOLOGIE

- Was machen Mikroorganismen in Lebensmitteln?
- Was kann man einfach nur mit guter Hygiene erreichen?
- Wie verhält man sich bei Risikoprodukten wie z. B. Hackfleisch oder Feinkostsalaten?

### LEBENSMITTELRECHTLICHE ANFORDERUNGEN

- Was sind die rechtlichen Grundpflichten z. B. bei der Kennzeichnung von Prepacks oder bei Warenrückrufen?
- Bußgelder und Strafen - Hygienepflichten
- Welche Verantwortung besteht für Freiraumlieferanten?

### INHALT UND AUFBAU DES QUALITÄTSSICHERUNGS-HANDBUCHS EINZELHANDEL

- Wie können die Vorgaben des Handbuchs in allen Bereichen des Marktes umgesetzt werden?
- Welche Formblätter müssen wie im Markt geführt werden?

### ORGANISATORISCHES

- Fortbildung mit abschließender Prüfung und Zertifizierung zur „Fachkraft für Qualitätssicherung im Einzelhandel“
- Alle drei Jahre wird ein eintägiges Auffrischungsseminar zur Verlängerung des Zertifikats angeboten

### BESONDERHEITEN DER BEDIENTHEKE

- Herausforderungen bei Eigenherstellung – worauf muss man besonders achten?
- Hygienischer Umgang mit sensiblen Produkten – was geht und was geht gar nicht?



- > QS Käse
- > QS Fleisch
- > QS Fisch
- > QS IfSG

- > QS Backshop
- > QS Obst und Gemüse / Convenience
- > QS Hygiene bei der Herstellung & Behandlung von Lebensmitteln



# AEVO



## AUSBILDENDE- EIGNUNGSVERORDNUNG

### ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte sowie beauftragte Mitarbeiter:innen, die die Aufgabe der ausbildenden Person verantwortungsvoll übernehmen wollen.

### DARUM GEHT'S

Mit den aktuellen demografischen Entwicklungen droht verstärkter Fachkräftemangel. Gut ausgebildeter Nachwuchs wird damit für Unternehmen immer mehr zum Wettbewerbsfaktor. Entscheidend für den Erfolg der betrieblichen Ausbildung sind neben der persönlichen Eignung des Ausbildenden auch dessen fachliche und pädagogische Fähigkeiten.

Im Mittelpunkt des Lehrgangs stehen die betrieblichen Handlungsfelder, die Ihnen die Kernkompetenzen für die Ausbildung vermitteln. Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind unabdingbar für eine Qualifikation als ausbildende Person.

Im Lehrgang lernen Sie anschaulich und praxisorientiert, worauf es wirklich ankommt. Außerdem üben Sie das selbstständige Arbeiten mit Gesetzestexten für die tagtägliche Personalarbeit. Ausbilden – aber wie? Sie lernen die unterschiedlichen Methoden kennen und entwickeln ein Gespür, wann Sie welche Methode am effizientesten einsetzen können. Verschiedene Lern- und Arbeitstechniken und der gezielte Einsatz von Medien ergänzen Ihre Methodenkompetenz.

Im gesamten Lehrgang wird auf die schriftliche und mündlich/ praktische IHK-Prüfung vorbereitet. Nach den Seminaren können Sie die Ausbildereignungsprüfung nach AEVO bei Ihrer zuständigen IHK ablegen.

### KONTAKT

Manuela Schweigl-Grunwald (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Susann Lochner (Trainerin EDEKA Bildungswesen)



# QUALIFIZIERT AUSBILDEN. ZUKUNFT SICHERN.

## INHALT

- **Handlungsfeld 1**  
Ausbildungsvoraussetzungen prüfen  
und Ausbildung planen
- **Handlungsfeld 2**  
Ausbildung vorbereiten und bei der  
Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- **Handlungsfeld 3**  
Ausbildung durchführen
- **Handlungsfeld 4**  
Ausbildung abschließen



> Ausbilder-Eignungsverordnung  
AEVO (EDEKA Südbayern)

## TERMINE

Siehe nächste Seite

## DAUER

|                |                  |
|----------------|------------------|
| 2 Online-Tage  | jeweils 7,5 Std. |
| 5 Präsenz-Tage | jeweils 7,5 Std. |

## KOSTEN

699,00 € (inkl. Verpflegung)  
zzgl. Prüfungsgebühr



**ABLAUF**





TERMINE IN INGOLSTADT

|                                                 |                                                 |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 14.01.2026<br>19.01. - 23.01.2026<br>28.01.2026 | 14.01.2026<br>19.01. - 23.01.2026<br>28.01.2026 |
| 11.03.2026<br>16.03. - 20.03.2026<br>25.03.2026 | 15.04.2026<br>20.04. - 24.04.2026<br>06.05.2026 |
| 10.06.2026<br>15.06. - 19.06.2026<br>24.06.2026 | 18.11.2026<br>23.11. - 27.11.2026<br>02.12.2026 |

TERMINE IN MÜNCHEN

|                                                 |                                                 |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|                                                 | 12.02.2026<br>23.02. - 27.02.2026<br>18.03.2026 |
| 02.03.2026<br>09.03. - 13.03.2026<br>24.03.2026 | 16.07.2026<br>20.07. - 24.07.2026<br>29.07.2026 |
| 09.09.2026<br>14.09. - 18.09.2026<br>24.09.2026 | 14.10.2026<br>19.10. - 23.10.2026<br>28.10.2026 |



# FREIVERKÄUFLICHE ARZNEIMITTEL



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und beauftragte Mitarbeiter:innen

## DARUM GEHT'S

Arzneimittel dürfen im Einzelhandel normalerweise nur in Apotheken in Verkehr gebracht werden. Für freiverkäufliche Arzneimittel sind allerdings unter bestimmten Voraussetzungen Ausnahmen zulässig. Diese dürfen außerhalb von Apotheken im Einzelhandel in Verkehr gebracht werden, wenn die verantwortliche Person im Unternehmen über die notwendige Sachkunde verfügt. Die Rechtsquelle dafür ist §50 I Arzneimittelgesetz.

Eine Voraussetzung ist der Nachweis der benötigten Sachkenntnisse. Dieser Sachkundenachweis wird durch eine Sachkundeprüfung vor der zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) erlangt.

In jedem Markt muss jederzeit ein:e Mitarbeiter:in mit Sachkundenachweis anwesend sein!

## KONTAKT

Manuela Schweigl-Grunwald (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Michaela Jäger (Trainerin EDEKA Bildungswesen)



# §50 ARZNEIMITTELGESETZ

## INHALT

- Erforderliche Kenntnisse für den Erwerb des Sachkundenachweises
- Inhalte des Arzneimittelgesetzes
- Inhaltsstoffe, Anwendung und Wirkung von Arzneipflanzen
- Unterscheidung der Arzneimittelgruppen
- Umgang mit Arzneimitteln

## TERMINE

11.02.2026  
04.03.2026  
08.04.2026  
21.05.2026  
03.06.2026  
15.07.2026  
16.09.2026  
15.10.2026  
11.11.2026

## ORT

Ingolstadt  
München  
Ingolstadt  
München  
Ingolstadt  
München  
Ingolstadt  
München  
Ingolstadt

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr

## KOSTEN JE TEILNEHMER:IN

299,00 € (inkl. Materialpaket)







# PFLICHTSCHULUNG

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

## DARUM GEHT'S

Demeter Produkte stehen für Genuss, Geschmack, Anspruch und Verantwortung. Sie werden mit Respekt vor Mitmenschen, Tieren, Pflanzen und Boden erzeugt und verarbeitet.

Mit dem Kauf von Demeter-Produkten unterstützen ihre Kund:innen ganz unmittelbar die biodynamische Wirtschaftsweise und die nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft. Gut informiertes Verkaufspersonal verstärkt diesen Impuls und kann Demeter-Wissen authentisch weitergeben.

## DAUER

Teil 1: Next-Kurs (180 Min) + Transferaufgabe (30 Min) - Start ca. 2 Wochen vor dem Onlineseminar

Teil 2: Onlineseminar (180 Min)

## REFERENTIN

Manuela Schweigl-Grunwald (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Susann Lochner (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

**HINWEIS:** Die Schulung pro Markt muss bis zum 30.06.2026 durchgeführt werden. Sollte der Nachweis pro Markt danach nicht vorliegen, dürfen keine Produkte der Marke Demeter mehr verkauft werden.



SEMINARINHALTE

- Marke Demeter und die biologisch-dynamische Wirtschaftsweise
- Unterschiede zwischen EU-Bio/Demeter/Naturland/Bioland
- Kennenlernen einer Kreislaufwirtschaft
- Zahlen, Daten und Fakten rund um den Verband Demeter
- Kernbotschaften und Alleinstellungsmerkmale



TERMINE

**Januar**  
13.01.2026  
15.01.2026  
26.01.2026  
27.01.2026

**Februar**  
03.02.2026  
05.02.2026  
11.02.2026  
12.02.2026  
16.02.2026  
18.02.2026  
19.02.2026  
25.02.2026

**März**  
02.03.2026  
05.03.2026  
09.03.2026  
12.03.2026  
19.03.2026  
26.03.2026

**April**  
07.04.2026  
09.04.2026  
14.04.2026  
27.04.2026  
28.04.2026  
29.04.2026

**Mai**  
05.05.2026  
07.05.2026  
12.05.2026  
13.05.2026  
20.05.2026

**Juni**  
01.06.2026  
03.06.2026  
29.06.2026

Alle Termine sind **vormittags** (09:00 - 12:00 Uhr) oder **nachmittags** (13:30 - 16:30 Uhr) buchbar.

**Ausnahmen:**  
09.03.2026 (nur nachmittags buchbar) | 09.04.2026 (nur vormittags buchbar)  
20.05.2026 (nur vormittags buchbar) | 29.06.2026 (nur nachmittags buchbar)



## BEDIENEN UND BERATEN

Kassentrick INHOUSE  
Ich & die Kund:innen - Eine Erfolgsgeschichte  
Inventurverbesserung im Frischebereich  
Thekencoaching  
Erfolgreich an der heißen Theke  
Genussberater:in

## FLEISCH UND WURST

Fleisch Einstiegskurs  
Fleisch für Fortgeschrittene  
Wurstwaren Einstiegskurs  
Wurst für Fortgeschrittene  
Von der Wurstplatte zur Kunst  
Steak! Steak! Steak!  
Grillhacks  
Ausbildung zum/zur (Diplom-) Fleischsommelier/-sommelière  
Ausbildung zum/zur (Diplom-) Wurst- und Schinkensommelier/-sommelière

## KÄSE UND FISCH

Käse Einstiegskurs  
Käse für Fortgeschrittene  
Ausbildung zum/zur Käsesommelier/-sommelière  
Fit für Fisch!  
Meeresfrüchte  
Molkereiprodukte









# Was ist "Inhouse"?



## **Unser "Inhouse" Angebot bringt das komplette Seminarangebot in Ihr Haus!**

Unsere Trainer:innen besuchen Sie direkt im Markt. Ihre Mitarbeitenden und Sie erleben die volle Hands-On-Experience - ganz ohne schlecht greifbare Theorie weit weg vom Arbeitsplatz.

Inhouse-Seminare bieten echten Mehrwert für Ihren Betrieb und lohnen sich auch aus rein ökonomischer Sicht für fast alle Kaufleute. Für kleine Teilnehmendengruppen und Einzelpersonen bieten wir Inhouse-Coachings an, die sehr ähnliche Vorteile wie ein Inhouse-Seminar bieten!

Lassen Sie sich gerne unverbindlich beraten!



## Ihre Vorteile



- Keine Fahrtkosten oder Zeitverlust für Ihre Mitarbeitenden
- Individuelle Seminarinhalte und Lernziele ohne Aufpreis
- Attraktive Konditionen, besonders für größere Gruppen
- Umsatzförderung durch erfahrene Trainer:innen (z. B. Optimierung Ihrer Frischetheke)
- Praxisnahes Lernen direkt am Arbeitsplatz
- Entspannte Personalplanung: Schulungen ohne Betriebsausfälle
- Flexible Termin- und Zeitgestaltung nach Ihren Wünschen

## Unser Angebot

- Training vieler Themen aus dem Seminarkatalog bei Ihnen im Markt

*Voraussetzung hierfür ist ein ordentlicher, ruhiger Raum, der ausreichend Platz für die Durchführung einer Schulung bietet.*

- Berücksichtigung **individueller Themenschwerpunkte** in den Seminaren
- Individuelle Seminarkonzepte zu Ihrem **Wunschthema**





# KASSENTRICK



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Kassenverantwortliche sowie Mitarbeiter:innen am Kundenservice

## DARUM GEHT'S

Für den letzten und entscheidenden Eindruck, der der Kundschaft vom Markt bleibt, ist die Kassenkraft verantwortlich. Manchmal ist die/der Mitarbeiter:in an der Kasse der einzige persönliche Kontakt, den Kund:innen während des Einkaufs haben. Umso wichtiger ist es, die Grundlagen zu kennen und die richtige Einstellung zur Tätigkeit an der Kasse zu finden.

Doch neben Freundlichkeit ist auch absolute Genauigkeit und Konzentration an der Kasse notwendig, um Manipulationsmöglichkeiten an der Ware aufdecken zu können. In diesem Seminar geht es um die Manipulation von Ware und daraus resultierende Verluste. Der Kassenkraft wird vor Augen geführt Wer, Wann, Was und Wie manipuliert. Zudem erfährt der/die Mitarbeiter:in am eigenen Leib, wie er im Alltag Verluste vermeiden kann, ohne der Kundschaft „auf den Schlips zu treten“.

## REFERENTIN

Manuela Schweigl-Grunwald  
Trainerin EDEKA Bildungswesen



# DEN BETRÜGER:INNEN SICHER AUF DER SPUR

## INHALT

- Stellenwert der Kassenkraft für den Unternehmenserfolg
- Chancen, durch das eigene Verhalten Kundschaft positiv zu beeinflussen
- Verhalten in schwierigen Situationen
- Testkäufe bei den Teilnehmenden mit manipulierter Ware
- Auswertung der Testkäufe, Umfang und Auswirkung von Ladendiebstahl
- Besprechung der zuvor angewendeten Tricks und möglicher Maßnahmen zur Vorbeugung
- Sicherheit im Kassenbereich
- Verhalten der Kassenkraft bei Ladendiebstahl

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 12:30 Uhr oder

13:00 - 16:30 Uhr



Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen



Ihr freundlicher und persönlicher Kundenkontakt macht auf der Fläche den Unterschied - jeden Tag. Kundenbindung wird neben Produkten und Preisen insbesondere durch die Mitarbeitenden gelebt: ihre Beratung am Regal, ihr freundlicher Blick über die Theke oder ihre individuelle Verabschiedung an der Kasse.



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



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



- 25.03.2026 München
- 01.07.2026 Ingolstadt
- 13.10.2026 München



Florian Drewes



- 1 Präsenztage
- 2 Std. Workshop Onlinetransfer



# INVENTURVERBESSERUNG ≡ FRISCHEBEREICH



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Mitarbeiter:innen sowie Quereinsteigende der Fleisch- und Wurstabteilung

## DARUM GEHT'S

Der Absatz von Fleisch- und Wurstwaren wird immer komplexer. Gleichzeitig wird es immer schwieriger, qualifiziertes Fachpersonal zu finden. Aber auch angelernte Kräfte benötigen die notwendigen Fachkenntnisse, um erfolgreich in diesem Bereich arbeiten zu können. Durch kleine Fehler, die sich im Alltag und Arbeitsablauf einschleichen, können weitreichende Konsequenzen entstehen.

Inventurbeeinflussung, Spannenverschlechterung und Chaos in der Abteilung – verursacht durch kleine Abweichungen, die durch richtige Schulung vermieden werden können.

## REFERENT

Hermann Rebe (Trainer EDEKA Bildungswesen)

Philipp Podlech (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# WENIGER FEHLER UND MEHR SPANNE AN DER THEKE

## INHALT

- Ermittlung der Inventurdifferenz und der Ist-Spanne
- Typische Fehler bei der Erstellung der Inventur
- Regeln für eine sorgfältige Disposition
- Maßnahmen zur Vermeidung von Abgrenzungsfehlern
- Maßnahmen zur Verbesserung der Inventur
- Tipps zur Spannenverbesserung
- Spannenverbesserung in 10 Schritten
- Wertschöpfung in den Abteilungen



- > Grundwissen  
Inventurdifferenzen
- > Mehr Umsatz durch mehr  
Zusatzverkauf
- > Verlustreduzierung an der  
Fisch- und Käsetheke

### TERMINE

25.06.2026

19.11.2026

### ORT

München

München

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr







## **ZIELGRUPPE**

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen Fleisch- und Wurstabteilung

## **DARUM GEHT'S**

Wie sprechen Sie Ihre Kundschaft richtig an? Wie gestalten Sie Ihre Bedientheke ansprechend und fachlich korrekt? In diesem interaktiven Coaching erfahren Sie, wie Sie Ihre Kundschaft mit der richtigen Verkaufssprache begeistern und Ihre Bedientheke professionell gestalten. Durch praktische Übungen an echten Kund:innen verbessern Sie Ihre Verkaufsgespräche und teilen an Ihren individuellen Stärken und Schwächen.

Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Tipps zur effektiven Bedarfsermittlung und zur optimalen Sortimentsgestaltung. Unser:e Trainer:in führen eine Ist-Aufnahme Ihrer Theke durch und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen konkrete Optimierungsmöglichkeiten.

Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg und schaffen Sie zufriedene Kund:innen sowie motivierte Verkaufsteams.

## **REFERENT**

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# ERFOLGREICH VERKAUFEN AN DER THEKE

## INHALT

### DAS ERFOLGREICHE VERKAUFGESPRÄCH

- Analyse des Verkaufsgesprächs mit persönlichem Feedback
- Die korrekte Fragestellung im Verkaufsgespräch
- Geschmacksvokabular & sensorische Prüfung
- Zusatzverkäufe an der Theke und im Markt
- Die verschiedenen Kundentypen

### THEKENGESTALTUNG

- Kundenlauf & Kund:innenwünsche
- Warengruppen & Zugehörigkeiten
- Saisonale Thekengestaltung
- Praktische Umsetzungsmöglichkeiten
- Laufwege, Energie- & Zeiteinsparung

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

### DAUER

abhängig von Filialgröße

ca. 09:00 - 16:00 Uhr



**FRISCHETURBO**

750,00 € pro Tag





## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Fleisch- und Wurstabteilung sowie Quereinsteigende



## DARUM GEHT'S

Tauchen Sie ein in die Welt moderner Küchentechnik und optimieren Sie Ihre Abläufe an der Heißen Theke! Dieses Seminar richtet sich an alle, die in ihrem Markt aktuelle Herausforderungen meistern und die Qualität sowie Effizienz ihrer Prozesse steigern möchten.



## DAS ERWARTET SIE

- Besprechung der aktuellen Herausforderungen im Markt (insbes. an der Heißen Theke)
- Einführung: Vorstellung des iCombi Pro – Aufbau und Funktionsweise
- Erklärung der „Garintelligenz“
- Einführung in die Benutzeroberfläche (EDEKA MyDisplay)
- Vorbereitung der Lebensmittel für die Heiße Theke
- Anwendung verschiedener Gartechniken: Niedertemperaturgaren, Finishen, Dämpfen & Grillen in der Mischbeschickung sowie Bestücken einer Heißen Theke
- Richtiges Handling und Nutzung des Zubehörs
- Planung eines Backups für den Nachservice
- Reinigung und Pflege des iCombi Pro
- Digitale Dienstleistungen der Firma RATIONAL (Unterstützung zur Selbsthilfe)



**REFERENT:IN**

Zertifizierte:r Trainer:in der RATIONAL Deutschland GmbH



Jeder Teilnehmer erhält ein Hand-out im DIN-A4-Format (beidseitig bedruckt und laminiert) mit folgenden Inhalten:

- 

 [veranstaltungen@rational-online.com](mailto:veranstaltungen@rational-online.com)



- ca. 12:00 - 16:00 Uhr
- 4 Stunden (davon 45 Minuten Theorie)



RATIONAL Deutschland GmbH  
Telefon: 040 8191 327 387  
veranstaltungen@rational-online.com  
www.rational-online.com



# GENUSSBERATER:IN

Kompetenz aus Leidenschaft

## ZIELGRUPPE

Gelernte Fachkräfte und Quereinsteigende mit einer Berufserfahrung von mindestens 2 Jahren im Lebensmitteleinzelhandel

## DARUM GEHT'S

Entdecken Sie Ihre Leidenschaft für Beratung und Genuss! Werden Sie zum Multitalent der Bedienung! Diese EDEKA Fortbildung ist absolut neu und einzigartig. Sie verbindet Kreativität und Kontaktfreudigkeit mit Genusskompetenz.

Durch eine Vielzahl von praxisorientierten Seminaren lernen Sie Rezeptideen zu entwickeln, verschiedene Zubereitungsmethoden zu beherrschen und Kunden mit Nahrungsmittelunverträglichkeiten individuell zu unterstützen.

So werden Sie zur ersten Ansprechperson im Markt für Fragen rund um Rezepte, Kochtechniken, Ernährungstrends und Lebensmittel - und das über alle Warengruppen hinweg.

In nur einem Jahr holen Sie das Wissen eines Frischespezialisten auf und können mit Ihrer Kompetenz als ausgebildeter Genussberater:in glänzen!

## REFERENT:IN

Trainer:in des EDEKA Bildungswesens

## DAUER & KOSTEN

350,00 € pro Monat für ein Jahr



| Kompetenzblöcke                                       | Termine          | Trainer:in                             |
|-------------------------------------------------------|------------------|----------------------------------------|
| Obst & Gemüse / Molkereiprodukte & Alternativprodukte | 05. - 07.10.2026 | Philipp Podlech & Melina Barche        |
| Wurst / Brot & Backwaren                              | 10. - 12.11.2026 | Hermann Rebe & Michaela Jäger          |
| Fleisch / Kochen                                      | 09. - 11.03.2027 | Hermann Rebe                           |
| Käse / Wein                                           | 11. - 13.05.2027 | Hermann Rebe                           |
| Fisch / Spirituosen                                   | 15. - 17.06.2027 | Hermann Rebe & Martin Sorg             |
| Kaffee / Bier                                         | 13. - 15.07.2027 | Hermann Rebe & Martin Sorg             |
| Prüfung                                               | 23.09.2027       | Trainer:innen des EDEKA Bildungswesens |





# FLEISCH

## EINSTIEGSKURS



### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Fleisch- und Wurstabteilung sowie Quereinsteigende

### DARUM GEHT'S

Fleisch verkauft sich auch trotz geschmackvoller Präsentation in der Theke nicht von alleine, sondern benötigt eine leidenschaftliche Verkaufskraft, die genau weiß, wie die Ware schmeckt und zubereitet wird.

Hierbei mangelt es oft an Warenkenntnissen. In diesem Seminar nehmen wir uns gemeinsam die Zeit, die Ware näher in der Praxis kennen zu lernen, um diese am Ende unserer Kundschaft schmackhaft verkaufen zu können.

### REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen

**AUCH ALS INHOUSE-SEMINAR BUCHBAR!**



# DAS GRUNDWISSEN FÜR DIE FLEISCHTHEKE

## INHALT

- Fleischteile unterscheiden und deren Verwendungszweck kennen
- Fachliche und richtige Handhabung der einzelnen Warengruppen
- Fleisch und Fleischwaren richtig vorbereiten und verkaufen
- Verkaufsgespräche führen
- Grundlagen der Hygienevorschriften im Umgang mit Fleisch



- > Basiswissen Fleisch
- > Die Fleischtheke
- > Hackfleischführerschein

## TERMINE

07.05.2026

22.09.2026

## ORT

Ingolstadt

München

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# FLEISCH



## FÜR FORTGESCHRITTENE

### ZIELGRUPPE

Erfahrene Mitarbeiter:innen der Fleisch- und Wurstabteilung

### DARUM GEHT'S

Begriffe und Verwendungen für Oberschale, Hüfte & Dicker Bug sind Ihnen nicht fremd? Sie möchten Ihr Wissen auffrischen und auf dem neusten Stand der Fleischrends bleiben, um die Fleischteile in Ihrer Theke noch leidenschaftlicher an Ihre Kundschaft zu vermitteln? Dann ist dieses Seminar für Sie genau das Richtige!

Der Aufbau von Schwein, Rind und Geflügel hat sich in den letzten Jahren nicht geändert. Doch die Wünsche unserer Kundschaft durch neue Trends, schon. Hierdurch werden an unseren Theken Fleisch mit den Namen Teres Major, Chateaubriand oder Inside Skirt verlangt. Um als Fachpersonal an der Theke bei den vielen bestehenden und neuen Begriffen die Oberhand zu behalten, wollen wir uns vor allem den neuen Themen an der Theke widmen.

### REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen

**AUCH ALS INHOUSE-SEMINAR BUCHBAR!**



# NEUE MÖGLICHKEITEN IN DER FLEISCHTHEKE ENTDECKEN

## INHALT

- Fleisch im Wandel / Entwicklung des Fleischkonsums
- Neue Cuts: Fleischteile neu definiert
- Verkaufen mit Geschmack & Leidenschaft
- Fleischqualität definieren
- Geprüftes Qualitätsfleisch
- Wertschätzung von Geflügel, Lamm und Wild
- Spezialitäten ohne Marinade und Spieße



- > Die Fleischtheke
- > Rückverfolgbarkeit
- > Verlustreduzierung an der Fisch- und Käsetheke

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr

**DIE TEILNAHME AM SEMINAR „FLEISCH EINSTIEGSKURS“ IST EINE ZWINGENDE VORAUSSETZUNG FÜR DIESES WEITERFÜHRENDE SEMINAR.**





## **ZIELGRUPPE**

Gelernte Fachkräfte und Quereinsteigende mit einer Berufserfahrung von mindestens 2 Jahren im Lebensmitteleinzelhandel

## **DARUM GEHT'S**

Wurst ist nicht gleich Wurst. Das ist klar! Aber wie erkenne ich die Unterschiede?

Damit Sie Ihre Kundschaft fachlich und kompetent beraten können, ist es wichtig, dass Sie die verschiedenen Wurstarten sowie deren Herstellung kennen und unterscheiden können.

Sowohl die fachliche Handhabung der Ware als auch der aktive Verkauf an unsere Kundschaft stehen an diesem Tag im Zentrum unseres Interesses. Denn nur so können Sie Zusatzverkäufe generieren und somit langfristig für höhere Umsätze sorgen.

## **REFERENT**

Hermann Rebe

Trainer EDEKA Bildungswesen



# MEHR WISSEN FÜR DIE THEKE

## INHALT

- Wurst- & Schinkenwaren Gruppen unterscheiden und Besonderheiten definieren
- Allergene und Zusatzstoffe in Wurstwaren
- Fachlich richtige Handhabung der Warengruppen
- Beschwerdemanagement
- Aktives Verkaufen an der Theke
- Geschmacksvokabeln erarbeiten und anwenden



- > Grundlagenwissen Wurst
- > Verlustreduzierung an der Fleisch- und Wursttheke

### TERMINE

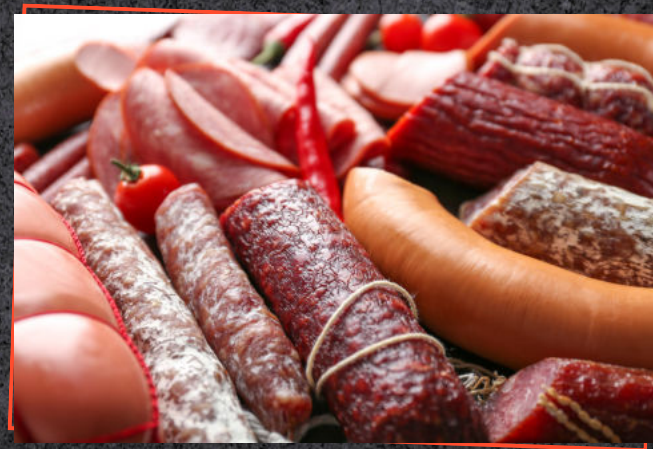
25.03.2026  
06.05.2026  
28.10.2026

### ORT

Ingolstadt  
München  
Ingolstadt

### DAUER

09:00 - 16:00 Uhr





# WURST FÜR FORTGESCHRITTENE



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie erfahrene Mitarbeiter:innen der Fleisch- und Wurstabteilung

## DARUM GEHT'S

Nach der erfolgreichen Teilnahme am Seminar „Wurst für Einsteiger“ oder mit fundierten Kenntnissen im Bereich Wurst und Schinken vertiefen Sie in diesem Aufbaukurs Ihr Fachwissen, um in Verkaufsgesprächen noch souveräner aufzutreten.

In diesem Seminar folgen wir dem Weg der Wurst und des Schinkens – von der Produktion bis zur Endverbraucherpackung. So entwickeln Sie Ihre Warenkenntnisse und Beratungskompetenz gezielt weiter. Nach Abschluss dieses Kurses sind Sie nicht nur in der Lage, Ihre Kund:innen kompetent zu beraten und ihre Kaufentscheidung positiv zu beeinflussen, sondern stärken auch das Vertrauen in Ihre Expertise.

## REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# ERFOLGREICH VERKAUFEN AN DER THEKE

## INHALT

- Geschichte der Wurst bis zum heutigen Traditionsprodukt
- Konservierungsmethoden
- Gewürze und Zusatzstoffe
- Wurst- und Schinkenwarenherstellung (Theorie)
- Wurstherstellung in der Praxis
- Etikettendeklaration
- Geschützte Ursprungsbezeichnung



- > Basiswissen Fleisch
- > Grundlagenwissen Wurst
- > Wurst für Einsteiger

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



**DIE TEILNAHME AM SEMINAR „WURST EINSTIEGSKURS“ IST EINE  
ZWINGENDE VORAUSSETZUNG FÜR DIESES WEITERFÜHRENDE SEMINAR.**





# VON DER WURST- PLATTE ZUR KUNST



## ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter:innen der Bedientheke

## DARUM GEHT'S

In diesem eintägigen Seminar dreht sich alles um die ansprechende und kreative Gestaltung von Wurstplatten. Erfahren Sie, wie Sie aus verschiedenen Wurstsorten, Käse, Beilagen und Dekorationen wahre Kunstwerke auf dem Teller zaubern. Egal ob für private Feiern, Buffets oder besondere Anlässe – eine schön angerichtete Wurstplatte ist immer ein Highlight.

In Theorie und Praxis lernen Sie, welche Wurstsorten sich besonders gut eignen, wie Sie sie dekorativ anrichten und welche Begleiter wie Käse, Früchte, und Brotsorten die perfekte Ergänzung bilden. Der Tag wird durch praktische Übungen begleitet, in denen Sie selbst kreative Wurstplatten legen und diese im Anschluss gemeinsam verkosten.

## REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# KREATIVE GESTALTUNG & GESCHMACKSERLEBNISSE

## INHALT

- Die Plattenbestellung
- Platten-Dekoration, Auswahl der richtigen Zutaten
- Legetechniken
- Garnitur-Variationen herstellen, Ästhetisches Design
- Platten legen, Praktische Demonstration
- Canapés herstellen/Dekoration
- Geschmacksprofil und Paarungen

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# STEAK! STEAK! STEAK!



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte der Bedientheke

## DARUM GEHT'S

Steaks sind und werden immer beliebter. Ihr großer Vorteil: sie gehen einfach, schnell und schmecken hervorragend! Über die Südbayerischen Fleischwaren lassen sich mittlerweile rund 30 verschiedene Steaks aus 7 verschiedenen Ländern bestellen, Ihre persönlichen Streckenlieferanten oder Reifemethoden im Markt ausgenommen.

Auch die Preisspanne bei Rindersteaks, die sie über SBF beziehen, ist groß: von 27,90€/kg bis zu 109,00 €/kg im Verkauf. Doch preislich gesehen, befinden wir uns hier erst noch am Anfang. Steak ist nicht gleich Steak! Wer hier bei Endverbraucher:innen punkten und diese Warengruppe an seiner/ihrer Theke nicht als Ladenhüter verbuchen möchte, sollte sich mit diesem Bereich unbedingt stärker auseinandersetzen.

Wir differenzieren in diesem Seminar gemeinsam die einzelnen Sorten und Arten von Steaks, betrachten die Herkunft und Beschaffenheit des Fleisches genauer und probieren verschiedene Garmethoden aus, um Ihnen die Chance zu ermöglichen, Ihre Kundschaft in Zukunft noch besser beraten zu können.

## REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# HOCHWERTIGE ARTIKEL, HOCHWERTIG VERKAUFEN!

## INHALT

- **Steak-Kultur**  
Woher kommt eigentlich der Steak-Wahn?
- **Steak-Arten**  
Alte und neue Cuts im Steakbereich
- **Steak-Zubereitung**  
Garmethoden für das perfekte Steak
- **Steak-Tasting**  
Was sind die Unterschiede der einzelnen Rassen und Länder?
- **Steak-Verkauf**  
Beratung ist das Nonplusultra an der Theke



- > Die Fleischtheke
- > Rückverfolgbarkeit
- > Verlustreduzierung an der Fisch- und Käsetheke

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# GRILL- HACKS

## **ZIELGRUPPE**

Führungskräfte und Mitarbeiter:innen

## **DARUM GEHT'S**

Erleben Sie die Kunst des Grillens in unserem umfassenden Seminar "Grillhacks". Hier lernen Sie Grillsoßen und die 'Holy Trinity' des Amerikanischen Barbecues.

Dieses Seminar richtet sich an Grillenthusiasten aller Erfahrungsstufen, die ihre Fähigkeiten verbessern und ihr Wissen vertiefen möchten. Von praktischen Tipps und Tricks über die Zubereitung köstlicher Soßen bis hin zur Meisterung der ikonischen Grillgerichte Amerikas, bietet dieses Seminar alles, was Sie für ein unvergessliches Barbecue-Erlebnis benötigen.

## **REFERENT**

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# GRILLEN IST DAS NEUE KOCHEN

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr

## INHALT

- Die verschiedenen Grills
- Indirektes und direktes Grillen
- Ideen für den Grillaufbau
- Zusatzverkäufe im Markt und an der Theke
- Grilltipps für unsere Kundschaft



# AUSBILDUNG ZUM/ZUR (DIPLOM-) FLEISCHSOMMELIER/-SOMMELIÈRE

Sie sind die Fachkraft!

## ZIELGRUPPE

Fleischermeister:innen und leitende Angestellte mit entsprechendem Basiswissen

## DARUM GEHT'S

Als Fleischsommelier/-sommelière werden Sie zur absoluten Fachkraft! Kaum ein Nahrungsmittel polarisiert mehr als das Produkt Fleisch. Sehr beliebt bei unserer Kundschaft und aus unseren traditionellen Essgewohnheiten nicht wegzudenken, vermitteln gerade die Medien ein stark differenziertes Image.

Unsere Fortbildung zum/zur Fleischsommelier/-sommelière (BFS) greift genau an dieser Stelle und konzentriert sich auf dieses vielschichtige, komplexe Thema.

Punkten Sie in der Kundenberatung als absolute Fachkraft!

## REFERENT:IN

Bayerische Fleischerschule Landshut

Scannen & anmelden





## TERMINE

### Lehrgang 27

31.01. – 08.02.2026

28./29.03.2026

### Lehrgang 28

17.10. – 25.10.2026

21./22.11.2026

## KOSTEN

2.990,00 €

### Im Preis inkludiert:

- Mittagsverpflegung
- Transfer bei Exkursionen
- Softdrinks, Tee & Kaffee
- Skripten & Unterlagen
- Persönliche Beratung

## INHALT

### BASISMODUL

- Landwirtschaft und Nutztierhaltung
- Tiergesundheit
- Grundsensoren Fleisch
- Futtermittel und Fleischqualität

### PRODUKTION

- Teilstückkunde
- Zerlegung
- Premiumfleisch
- Fleisch in der Ernährung
- Moderne Fleischreifungsverfahren

### KULINARIK

- Zubereitung von Fleisch in der Küche
- Verwendung von Teilstücken
- Grilltechniken auf verschiedenen Grills

### MARKETING

- Marktforschung
- Trends

# AUSBILDUNG ZUM/ZUR (DIPLOM-) SCHINKENSOMMELIER/-SOMMELIÈRE

Inspirieren Sie die Wurst- und Schinkenbegeisterten

## ZIELGRUPPE

Fleischsommeliers/-sommelièren, Fleischermeister:innen und leitende Angestellte mit entsprechendem Basiswissen

## DARUM GEHT'S

Als Wurst- und Schinkensommelier/-sommelière werden Sie zur absoluten Fachkraft! Die Wurstkultur Deutschlands sucht in der Welt seinesgleichen. Zahlreiche über die Jahrhunderte entwickelte Rezepturen und Herstellungsverfahren machen den Unterschied. Unsere Fortbildung greift genau an dieser Stelle und konzentriert sich auf dieses vielschichtige, komplexe Thema. Begeistern Sie Ihre Kundschaft an der Theke mit Ihrem profunden Fachwissen!

Nachdem Sie als erfolgreiche/r Fleischsommelier/-sommelière Lust auf mehr haben, starten Sie aufbauend mit dem/der Wurstsommelier/-sommelière. Final ist abschließend der/die Schinkensommelier/-sommelière das "Sahnehäubchen".

## REFERENT:IN

Bayerische Fleischerschule Landshut

## KOSTEN

2.085,00 €

Scannen & anmelden





## TERMINE

### Lehrgang 14

21.02. – 27.02.2026

### Lehrgang 15

14.11. – 20.11.2026

## KOSTEN

1.995,00 €

### Im Preis inkludiert:

- Mittagsverpflegung
- Transfer bei Exkursionen
- Softdrinks, Tee & Kaffee
- Skripten & Unterlagen
- Persönliche Beratung

## INHALT

### BASISMODUL

- Deutsche und europäische Wurstlandschaft
- Gesundheitliche Aspekte des Wurstkonsums
- Sensorische Beurteilung von Wurstwaren

### PRODUKTION

- Produktion ohne Zusatzstoffe
- Salzreduktion in Wurstwaren
- Die alte Kunst der Pastetenherstellung

### KULINARIK

- Zubereitung von Wurst in der Küche
- Verschiedene Garmethoden optimal nutzen
- Das Produkt auf dem Grill
- Kreative Gerichte mit Traditionsprodukten



# KÄSE

## EINSTIEGSKURS



### ZIELGRUPPE

Abteilungsleitungen und Mitarbeiter:innen der Käseabteilung

### DARUM GEHT'S

Ob aus Kuh-, Schaf- oder Ziegenmilch, ob Frisch-, Weich-, Schnitt- oder Hartkäse – Käsebegeisterte können aus einer Vielzahl verschiedener Produkte wählen! Doch wer mit Herzblut verkaufen will, muss auch das nötige Hintergrundwissen mitbringen. In Modul 1 werden diese Basics gemeinsam erarbeitet.

Neben der Herstellung eines eigenen Käses erwerben die Teilnehmenden Grundkenntnisse in den Bereichen Warenkunde und Warenpräsentation. Sie bekommen Unterstützung bei der Beratung ihrer Kundschaft und fachgerechter Handhabung der Ware.

### REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# KÄSEDÜFTE VERKAUFEN

## INHALT

- Käsevielfalt in Deutschland
- Käseherstellung – Theorie und Praxis
- Käsegruppen und Fettgehaltsstufen
- Laktosefreier Käse
- Schnitttechnik – Käse ohne Verluste schneiden
- Bio im Käsebereich
- Preisangabenverordnung
- Verkaufstechnik an der Käsetheke
- Labkulturen, Reifeorte und Rindenbehandlung
- Prädikate und Siegel



- > Basiswissen Käse
- > Aufbauwissen Käse

### TERMINE

05.03.2026  
27.10.2026

### ORT

Ingolstadt  
München

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# KÄSE

## FÜR FORTGESCHRITTENE

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte der Käseabteilung

### DARUM GEHT'S

Sie kennen bereits den Unterschied zwischen pasteurisiertem und Rohmilchkäse? Die verschiedenen Käsegruppen unterscheiden Sie im Schlaf? Und die Frage nach laktosefreiem Käse bringt Sie schon lange nicht mehr aus dem Konzept? Dann ist dieses Seminar für Sie genau das Richtige.

Die Ansprüche der Kundschaft steigen in der heutigen Verkaufswelt stetig. Damit steigt natürlich auch der Anspruch an das Verkaufspersonal. Viel Wert wird dabei auf Hintergrundwissen und Informationen, die über die Ware hinausgehen, gesetzt.

Aufbauend auf Ihrem bereits vorhandenen Grundwissen begeben wir uns an diesem Tag in die Welt der Thekengestaltung und des Fachkräftewissens. Hierbei setzen wir uns mit individueller Präsentation der Ware, besonderen Spezialitäten sowie der liebevollen Gestaltung von dekorativen Käseplatten auseinander. Auch die passende Weinempfehlung darf hier natürlich nicht fehlen.

### REFERENT

Hermann Rebe

Trainer EDEKA Bildungswesen



# KÄSE EXPERTISE

## INHALT

- Trends im Käsebereich
- Saisonale Käseprodukte
- Aktionsplanung an der Käsetheke
- Käseplatten legen und gestalten
- Optimierung der Käsetheke
- Käserezepte in der Praxis
- Käse und seine Begleitung



- > Basiswissen Käse
- > Aufbauwissen Käse
- > Lernnugget: Sommerwein und Käse

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr

**BITTE BESUCHEN SIE ZUNÄCHST DAS SEMINAR „KÄSE EINSTIEGSKURS“,  
DA ES EINE IDEALE GRUNDLAGE FÜR DIESES SEMINAR SCHAFFT.**



# AUSBILDUNG ZUM/ZUR KÄSESOMMELIER/-SOMMELIÈRE

Vom Neuling zur Fachexpertise

## ZIELGRUPPE

Fachkräfte der Käsetheke sowie Quereinsteigende mit mindestens dreijähriger Berufserfahrung in diesem Bereich

## DARUM GEHT'S

Käse liegt voll im Trend und ist bereits zu einem der beliebtesten Lebensmittel sowie zum beliebten Abschluss eines mehrgängigen Menüs geworden. Die Produktvielfalt hat in den letzten Jahren enorm zugenommen – genauso wie der Wunsch der Kundschaft nach kompetenter Beratung und Information. Gut ausgebildete Fachkräfte sind daher gefragter denn je.

Als Käsesommelier/-sommelière sind Sie eine hoch qualifizierte und mit einem von der Wirtschaft anerkannten Diplom ausgezeichnete Fachkraft für den Verkauf von Käse.

Zusätzlich lernen Sie die Möglichkeiten der Verwendung von Käse bei der Speisenzubereitung kennen. Professionelle Schnitttechniken sowie Kenntnisse über die Käseherstellung runden das Ausbildungsprofil ab.

## REFERENT:IN

Heiderbeck Akademie in Zusammenarbeit mit WIFI Niederösterreich

Weitere Infos zum Seminar





## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [akademie@heiderbeck.com](mailto:akademie@heiderbeck.com)

## KOSTEN

2.100,00 €

## INHALT

- Geschichte des Käses
- Rohmilchprodukte und deren Beschaffenheit
- Verschiedene Herstellungsverfahren
- Käsegruppen, Käsereifung und Lagerung
- Einkauf und Ihre Aufgaben als Verkaufsberatung
- Käse aus aller Welt
- Präsentation und Schnitttechnik
- Kalkulation
- Gesetzliche Bestimmungen
- Verkaufsberatung
- Käsesensorik und Harmoniekunde





## Neueinsteigende der Fischtheke

Dieses Seminar schafft die Grundlage für erfolgreiches Verkaufen. Sie erfahren in zwei Tagen, wie Ihre Abteilung den Ansprüchen der Kundschaft gerecht werden kann, Sie die Qualität der Ware erhalten und die Abschriften senken können.

Die korrekte Kennzeichnung und Deklaration gehört ebenfalls zu den Themen in diesem Seminar - vor allem erhalten Sie Verkaufswissen über Fisch und seine Vielfältigkeit. Ihre Fischabteilung als Aushängeschild Ihres Marktes braucht Sie!

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# PRAKTISCHES ALLTAGSWISSEN FÜR NEUEINSTEIGENDE

## INHALT

- Die Bedeutung von Frische, Qualitätssiegeln und der Abteilung
- Grundlagen zur Sicherung der Qualität
- Verkaufsargumente - Fisch in der Ernährung
- Die wirtschaftliche Seite der Fischabteilung
- Warekunde Frischfisch - Grundlagen
- Warekunde Räucherfisch - Grundlagen
- Warekunde Fischfeinkost – Grundlagen



- > Nachhaltiger Fisch
- > Verlustreduzierung an der Fisch- und Käsetheke

## TERMINE

26.03.2026

24.06.2026

## ORT

Ingolstadt

Ingolstadt

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# MEERESFRÜCHTE



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Fischtheke

## DARUM GEHT'S

Ihre Mitarbeitenden erleben in diesem Einführungskurs in die Welt der Meeresfrüchte ein grundlegendes Verständnis für Qualitätsmerkmale.

Durch eine Verschmelzung von Theorie und Praxis, lernen Ihre Mitarbeitenden Ihre Kunden im Beratungsgespräch durch kompetentes Warenwissen zu begeistern.

## REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen





# MEER KANN MEHR

## INHALT

- Frische und sensorische Eigenschaften (Aussehen, Geruch, Textur)
- Unterscheidung verschiedener Qualitätsstufen
- Erkennung von Mängeln und Qualitätsbeeinträchtigungen
- Vielfalt der Arten (Fische, Krustentiere, Muscheln, Tintenfische)
- Unterschiede in Geschmack, Textur und Nährwert
- Fachkundige Empfehlungen und Alternativen

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# MOLKEREI PRODUKTE



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Molkereiabteilung

## DARUM GEHT'S

Qualität, gute Inhaltsstoffe sowie eine abwechslungsreiche Produktpalette haben bei unserer Kundschaft einen genauso hohen Stellenwert wie die kompetente Beratung durch die Mitarbeitenden. Dies zeigt sich nicht nur in den sensiblen Frischeabteilungen, sondern immer stärker auch bei unserem Molkereiangebot im Kühlregal.

Weitere Anforderung stellen die immer weiter verbreiteten Unverträglichkeiten und das Verlangen nach pflanzlichen Alternativen sowie ernährungsrelevanten und regionalen Produkten dar. Ebenso wie die ansprechende Präsentation und der Einhaltung der Frische bei gleichzeitig ständiger Warenverfügbarkeit. In dieser Abteilung liegen viele gekühlte Potentiale, die mit Leidenschaft und Detailwissen genutzt werden können.

## REFERENT

Philipp Podlech  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# KUNDSCHAFT KOMPETENT BERATEN UND VERLUSTE VERMEIDEN

## INHALT

- Warenkunde im weißen Sortiment
- Von der Milch über die Butter bis zum Joghurt
- Umgang mit der Ware
- Kennzeichnung und Inhaltsstoffe
- Unverträglichkeiten und Alternativen
- Trends im weißen Sortiment

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr











# 03

## **OBST UND GEMÜSE**

Obst und Gemüse Einstiegskurs  
Exotisches Obst und Gemüse  
Erleben Sie Frische hautnah

## **BROT UND BACKWAREN**

Backwarenspezialist:in  
Fachkompetenz an der Backwarenthek  
Verkaufssprache an der Backwarenthek  
Fit hinter der Backwarenthek

## **WEIN UND GETRÄNKE**

Barista  
Wein Einstiegskurs  
Der "Kenner-Blick", wie weinaffine Kund:innen Ihre Weinabteilung sehen  
Kultur geht durch den Magen  
Champagner  
Die Welt der Spirituosen  
Whisky  
Bier ist logisch!  
Der Weg zum Profi im Getränkefachmarkt

## **TASTINGS FÜR IHREN MARKT!**

Biertasting für jeden Geschmack  
Weintasting mit Gerhard Retter



# OBST & GEMÜSE EINSTIEGSKURS



## ZIELGRUPPE

Quereinsteigende der Obst- und Gemüseabteilung

## DARUM GEHT'S

Als neueingestiegene Person in der Obst- und Gemüseabteilung sind zwar Grundkenntnisse vorhanden, allerdings erwartet die Kundschaft neben einer reichhaltigen Auswahl auch eine kompetente Beratung sowie den ein oder anderen Zubereitungstipp für besondere Anlässe.

Wussten Sie, dass eine Paprika mehr Vitamin C hat als eine Zitrone? Dass Joghurt bitter wird, wenn man Kiwi daruntermischt? Oder dass es ein Obst gibt, aus dem man Pfeffer machen kann?

Von A wie Avocado bis Z wie Zucchini: Alles, was Sie über Obst und Gemüse wissen müssen. Mit diesem Seminar frischen Sie vorhandene Kenntnisse auf und eignen sich knackig verpacktes Wissen an.

## REFERENT

Philipp Podlech  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# FRISCHES WISSEN KNACKIG VERPACKT

## INHALTE

- Warenkunde Obst & Gemüse
- Verbrauchertipps und Zubereitungsmöglichkeiten
- Deklaration
- Disposition, Warenpflege und Warenlagerung
- Spanne
- Verkaufsgespräche
- Verkostung
- Anwendung von Geschmacksvokabeln

## TERMINE

19.05.2026

26.11.2026

## ORT

Ingolstadt

München

## DAUER

09:00 - 16:00 Uhr





# EXOTISCHES OBST & GEMÜSE



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Obst- und Gemüseabteilung

## DARUM GEHT'S

Verwirrung und Ratlosigkeit mit exotischen Früchten in der Obst- und Gemüseabteilung war gestern!

In diesem Seminar lernen Sie die bekanntesten exotischen Früchte kennen und probieren diese, um Ihre Kundschaft richtig beraten zu können und den Verkauf zu fördern. Darüber hinaus stehen auch die Themen der richtigen Lagerung, Handhabung und möglichen Zubereitungen im Fokus.

## REFERENT

Philipp Podlech  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# UNSERE EXOTEN WAS FÜR FRÜCHTCHEN

## TERMINE

15.06.2026

22.10.2026

## ORT

München

Ingolstadt

## DAUER

09:00 - 16:00 Uhr

## INHALTE

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







**EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN:  
ERLEBEN SIE FRISCHE HAUTNAH.**



## ERLEBEN SIE DIE WELT DER FRISCHELOGISTIK HAUTNAH!

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen, Abteilungsleitungen und Führungskräfte im Obst- und Gemüsebereich

### DARUM GEHT'S

Bei unserer Lagerführung mit Schwerpunkt Obst & Gemüse erhalten Sie exklusive Einblicke in unsere Abläufe - vom Wareneingang bis zur Kommissionierung. Diskutieren Sie im Anschluss mit unserem Einkaufsteam und vertiefen Sie Ihr Wissen in einer praxisnahen Seminareinheit. Ein Tag voller Eindrücke & Austausch in der Obst- und Gemüse-Welt.

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr

### KOSTEN

69,00 €

| Termine    | Standort    |
|------------|-------------|
| 17.02.2026 | Gaimersheim |
| 12.03.2026 | Landsberg   |
| 25.03.2026 | Straubing   |
| 11.06.2026 | Trostberg   |
| 01.07.2026 | Gaimersheim |
| 15.09.2026 | Eching      |
| 07.10.2026 | Landsberg   |
| 28.10.2026 | Straubing   |
| 25.11.2026 | Trostberg   |



# BACKWARENSPEZIALIST:IN

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Backwaretheke

## DARUM GEHT'S

Ein sogenanntes „Fachgeschäft“ zeichnet sich durch Mitarbeitende aus, die fachlich kompetent sind und ihr Wissen gut an ihre Kundschaft vermitteln können. Sowohl Neuerwerb als auch Auffrischung von Produktkenntnissen können die Teilnehmenden nutzen, um sich bestmöglich auf den Backwarenverkauf vorzubereiten.

Sie lernen die Rohstoffe und Produkte im Backwarenbereich kennen und können dieses Wissen fachgerecht an ihre Kundschaft weitergeben.

## INHALT

- Kennenlernen und Unterscheiden von versch. Getreidesorten
- Die Bedeutung von Sauerteig
- Allergene und Ernährungstrends
- Produktkenntnisse von Brot, Weizenkleingebäck & Gebäcksorten
- Verknüpfung von Fachwissen & Verkaufsargumente

## REFERENTIN

Michaela Jäger  
Trainerin EDEKA Bildungswesen

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



- > Brot- und Backwaren  
– frisch aus dem Ofen

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)



# WIR SIND AUF SOCIAL MEDIA!

Sie finden uns auf Instagram, Facebook, YouTube, TikTok und Pinterest. Mit leckeren Rezepten, Trends und hilfreichen Tipps sättigen wir unsere Leckermäulchen, die Bock haben selbst zu kochen, backen und zu genießen.

... Zudem erhalten Sie einen guten Überblick über interne sowie externe Veranstaltungen und Events, bei der sich EDEKA als Lebensmittelunternehmen und Arbeitgeber präsentiert.





# FACHKOMPETENZ AN DER BACKWARENTHEKE



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Backwarentheke

## DARUM GEHT'S

In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie die wichtigsten Grundlagen und Techniken für den erfolgreichen Verkauf hinter der Backwarentheke kennen. Ob Sie Ihre Fachkenntnisse vertiefen oder neue Impulse für den Umgang mit Kunden und Produkten gewinnen möchten – dieses Seminar bietet Ihnen das notwendige Wissen und die praktischen Fähigkeiten, um Ihren Arbeitsalltag effizient und kundenorientiert zu gestalten.



**Wir bringen das Seminar in Ihr Haus!**

Die Inhalte werden auf Ihre Bedürfnisse im Markt angepasst.

## REFERENT

Michaela Jäger

Trainerin EDEKA Bildungswesen



# GRUNDLAGEN QUALITÄT&VERKAUF

## INHALT

- Warenpräsentation (Grundlagen, A-B-C-Bereiche...)
- Grundlagen des Verkaufs
- Kundenorientierter Service
- Warenkunde (Mehltypen, Gluten, Lockerungen...)
- Veredlung von Backwaren

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# VERKAUFSSPRACHE AN DER BACKWARENTHEKE

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Backwarentheke

## DARUM GEHT'S

An der Backwarentheke entscheidet oft das richtige Wort und die passende Ansprache, ob aus einem Gespräch ein erfolgreicher Verkauf wird.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden praxisnah, wie sie mit gezielten Formulierungen, sympathischem Auftreten und verkaufsstarken Argumenten Kund:innen überzeugen.



**Wir bringen das Seminar in Ihr Haus!**

Die Inhalte werden auf Ihre Bedürfnisse im Markt angepasst.

## REFERENT

Michaela Jäger

Trainerin EDEKA Bildungswesen



# VERKAUFSTIPPS & TRICKS

## INHALT

- Grundlagen einer positiven und kundenorientierten Verkaufssprache
- Praktische Formulierungen für den Alltag an der Backwaretheke
- Kundenorientierter Service
- Tipps für aktives Zuhören und gezieltes Eingehen auf Kundenwünsche
- Veredlung von Backwaren
- Verkaufspsychologie: kleine Impulse mit großer Wirkung
- Cross-Selling und Zusatzverkäufe geschickt platzieren
- Do's and Don'ts im Gespräch mit Kund:innen

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# FIT HINTER DER BACKWARENTHEKE



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Backwarentheke

## DARUM GEHT'S

„Das Auge isst mit.“ Dieses Sprichwort zeigt uns, wie einfach Sie Ihrer Kundschaft die Entscheidung beim Kauf durch die richtige Platzierung erleichtern können. Eine ansprechende Thekengestaltung macht Ihrer Kundschaft auch nonverbal die Ware schmackhaft.

Mit der richtigen Warenpräsentation, die sich der Tageszeit anpasst, schaffen Sie zielgerichtete Kaufimpulse und generieren zusätzliche Umsätze.



**Wir bringen das Seminar in Ihr Haus!**

Die Inhalte werden auf Ihre Bedürfnisse im Markt angepasst.

## REFERENT

Michaela Jäger

Trainerin EDEKA Bildungswesen



# KUNDSCHAFT KOMPETENT BERATEN UND VERLUSTE VERMEIDEN

## INHALT

- Grundlagen der Warenpräsentation
- Wo ist der A-Bereich?
- Was sind A-B-C – Artikel?
- Wie treffen Kund:innen ihre Kaufentscheidung?
- Welche Tageszeiten sind zu beachten?

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# BARISTA



## ALLES RUND UM KAFFEE!

### ZIELGRUPPE

Für alle Kaffeebegeisterten

### DARUM GEHT'S

**Von der Pflanze über die Aufbereitung bis hin zur Röstung:**

In diesem Seminar lernen Sie alles rund um das Thema Kaffee. Sie prüfen und erkennen die Qualität des Kaffees sowohl im gemahlene als auch im rohen Zustand.

Sie erlernen die Handhabung unterschiedlicher Kaffeemaschinen (Siebträgermaschine, Kaffeemühle etc.) und wie man den perfekten Milchschaum (Latte Art) erzeugt. Es werden Sensorische Fähigkeiten, Barista-Vokabular und Barista-Skills vermittelt.

Wir geben Ihnen auch praktische Tipps für den Verkauf, direkt am Regal.

### REFERENT

Hermann Rebe

Trainer EDEKA Bildungswesen



# PRAKTISCHES ALLTAGSWISSEN

## INHALT

- Die Geschichte und Entstehung von Kaffee
- Theoretische Grundlagen zu Kaffee und Espresso
- Praxis und Tipps für die Zubereitung eines perfekten Kaffees oder Espressos
- Kenntnisse für den perfekten Milchschaum
- Grundkenntnisse der Latte Art
- Wie verkaufe ich Kaffee am Regal

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# WEIN

## EINSTIEGSKURS



### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen in der Weinabteilung

### DARUM GEHT'S

Dieses eintägige Seminar bietet Ihnen den idealen Einstieg in die faszinierende Welt des Weins. Ohne Vorkenntnisse erforderlich, werden Sie auf eine Reise durch die Grundlagen des Weinwissens mitgenommen. Lernen Sie die wichtigsten Rebsorten kennen, erfahren Sie, wie Wein hergestellt wird, und vertiefen Sie Ihr Verständnis für die unterschiedlichen Weinarten. Durch praktische Verkostungen schulen Sie Ihren Geschmackssinn und erhalten wertvolle Tipps, wie Sie Wein richtig auswählen und genießen können.

Das Seminar kombiniert fundierte Theorie mit praxisnahen Verkostungen. Am Ende des Tages werden Sie in der Lage sein, Wein selbstbewusster auszuwählen, zu beschreiben und mit Ihren neu erworbenen Kenntnissen zu glänzen.

### REFERENT

Hermann Rebe

Trainer EDEKA Bildungswesen



# WEIN GESCHMACKSVOLL EMPFEHLEN & VERKAUFEN

## INHALT

- Einführung in die Sensorik
- Inhaltsstoffe von Wein
- Sensibilitätstraining
- Sicherheit bei Weinbeschreibung und Weinempfehlung
- Anwendung des Aromarads
- Große Vergleichsprobe
- Sensorikübungen



- > Basiswissen Wein - Von der Traube zum Weingenuss
- > Lernnugget: Sommerwein und Käse

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# DER "KENNER-BLICK", WIE WEINAFFINE KUND:INNEN IHRE WEINABTEILUNG SEHEN

— Ein Angebot von Fair Wine (kupino Gesellschaft mbH)



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und interessierte Mitarbeiter:innen



## DARUM GEHT'S

Gute Weinberatung stärkt das Image – doch dafür braucht es sicheres Sortimentswissen. Dieser interaktive Workshop vermittelt Mitarbeitenden einen souveränen Überblick über die Weinabteilung und zeigt, was wirklich hinter Etiketten und Verpackungen steckt.

Anhand des „Leuchtturm-Prinzips“ lernen die Teilnehmenden, Weine fachlich einzuordnen, Qualitätsmerkmale zu erkennen und wichtige Siegel wie VDP, ECOVIN oder Bio-Labels zu verstehen. Ziel ist, die Vielfalt im Regal sicher zu unterscheiden und kompetent zu beraten.

Die Mitarbeitenden entwickeln einen geschulten Blick für Etiketten und Qualität, erkennen umsatzrelevante Produkte und wissen, wo sie sich gezielt Produktinformationen beschaffen können, um die Weinabteilung für Kund:innen attraktiver und verkaufsstärker zu gestalten.



## REFERENT

**kupino Gesellschaft mbH**  
Michael Kugel  
*Weinexperte*



## TERMINE

- 06.10.2026
- 11.11.2026

München  
Ingolstadt





## DAS ERWARTET SIE

- Alles zu Qualität und Herkunft
- Wer Produziert was? Erzeuger/Abfüller-Strukturen
- Etikettenkunde: Klassifikationen und das kleingedruckte Rückenetikett
- Labels, die auch Kennerherzen höher schlagen lassen
- Workshop „Welcher Wein mit was“? sinnvolle Zusatzverkäufe im Markt finden
- Was braucht's für eine Weinprobe/Wein-Event mit Kunden im Markt

# KULTUR GEHT DURCH DEN MAGEN

— Ein Angebot von Fair Wine (kupino Gesellschaft mbH)



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und interessierte Mitarbeiter:innen



## DARUM GEHT'S

Dieses Seminar bietet einen kulturell-kulinarischen Exkurs rund um Wein, Olivenöl und fein abgestimmte Häppchen. In entspannter Atmosphäre erleben die Teilnehmenden eine sinnliche Reise durch die Geschmackswelten Südeuropas und schulen dabei gezielt ihren Geschmackssinn.

Im kurzweilig gestalteten Format „Sensorik light“ werden ausgewählte Weine und hochwertige Olivenöle verkostet und mit kleinen Appetithappen kombiniert. Dabei erfahren die Teilnehmenden anschaulich, wie Riechen und Schmecken zusammenwirken und wie Aromen entstehen.

Das Tasting ist als sensorisches Grundlagenseminar konzipiert. Anhand einfacher praktischer Übungen, die die Teilnehmenden selbst umsetzen, werden Harmonie und Zusammenspiel aromagebender Komponenten erlebbar. Verkostet werden mindestens vier Weine, vier Olivenöle und vier passende Minisnacks.





## REFERENTIN

**kupino Gesellschaft mbH**

Diana Rohrbach

*Weinakademikerin*



## TERMINE

- 17.11.2026 in München





# CHAMPAGNER

## Mitarbeiter:innen der Wein- und Spirituosenabteilung

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt des Champagners! Dieses eintägige Seminar bietet Ihnen einen umfassenden Einblick in die Geschichte, Herstellung und Kultur dieses edlen Getränks. Gemeinsam erkunden wir die unterschiedlichen Facetten von Champagner – von der Auswahl der Rebsorten, über die traditionelle Méthode Champenoise, bis hin zu den besten Lagerungs- und Servierpraktiken.

Neben theoretischem Wissen steht der Genuss im Vordergrund: Während einer geführten Verkostung von ausgewählten Champagnern lernen Sie, wie Sie Aromen erkennen, feine Unterschiede herausschmecken und den perfekten Champagner für jeden Anlass auswählen.

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# EIN TAG DER GENUSSKULTUR!

## INHALT

- **Geschichte des Champagners:**  
Von den Ursprüngen im 17. Jahrhundert bis heute
- **Herstellung:**  
Rebsorten, Weinbaugebiete und die Kunst der Assemblage
- **Die Méthode Champenoise:**  
Wie Champagner seine Perlage erhält
- **Champagnerarten:**  
Brut, Demi-sec, Rosé und mehr
- **Verkostung:**  
Sensorik, Aromen Profil und Servierempfehlungen
- **Champagner & Speisen:**  
Tipps für gelungene Food Pairings und Verkauf am Regal

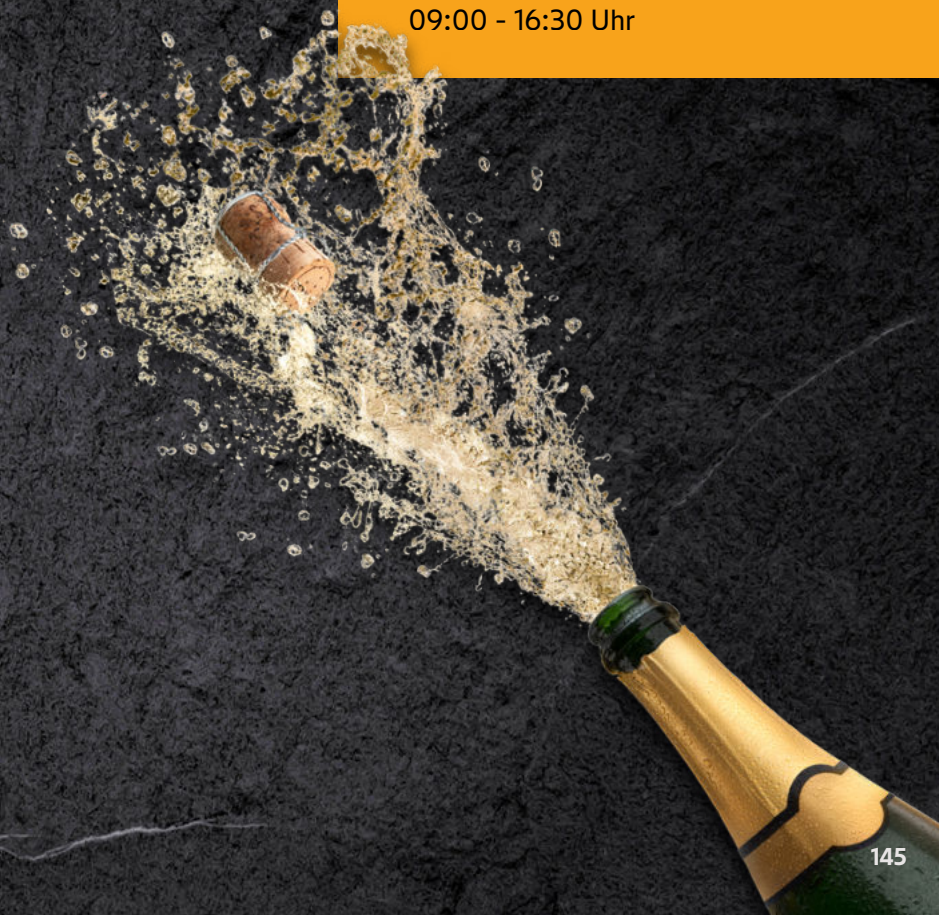
## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr







## Führungskräfte und Mitarbeiter:innen der Spirituosenabteilung

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt der Spirituosen! In diesem Seminar lernen Sie die Vielfalt und Geschichte der edlen Tropfen kennen und verstehen. Von Whisky über Rum, Gin und Wodka bis hin zu Likören – wir führen Sie durch die wichtigsten Spirituosenkategorien, erläutern deren Herstellung und zeigen, welche Aromen und Geschmacksprofile die verschiedenen Sorten auszeichnen.

Neben fundiertem Wissen rund um die Destillation, Reifung und Rohstoffe der Spirituosen liegt der Fokus auf praktischen Verkostungen. Sie lernen, Aromen zu unterscheiden, Geschmacksnuancen zu entdecken und die richtige Technik der Degustation anzuwenden. Für Genießer:innen und Neugierige bietet das Seminar spannende Einblicke, ob als Möglichkeit verschieden Spirituosen in entspannter Atmosphäre zu probieren.

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen



# GESCHICHTE, HERSTELLUNG UND VERKOSTUNG

## INHALT

- Einführung in die Geschichte der Spirituosen
- Die wichtigsten Spirituosengruppen:  
Whisky, Rum, Gin, Wodka, Liköre uvm.
- Herstellungsverfahren: Destillation, Fermentation, Reifung
- Verkostungstechniken und Aromakunde
- Unterschiedliche Qualitätskriterien und ihre Bedeutung

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# WHISKY



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen der Spirituosenabteilung

## DARUM GEHT'S

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt des Whiskys! In diesem eintägigen Seminar erfahren Sie alles Wissenswerte über die Geschichte, Herstellung und Vielfalt dieses edlen Getränks. Von den schottischen Highlands bis zu den amerikanischen Bourbon-Destillieren – wir nehmen Sie mit auf eine Reise durch die verschiedenen Whisky-Regionen der Welt.

## REFERENT

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen





# GESCHICHTE, HERSTELLUNG UND VERKOSTUNG

## INHALT

- **Einführung in die Welt des Whiskys:**  
Ursprung, Geschichte und unterschiedliche Whisky-Stile
- **Herstellung und Reifung:**  
Vom Getreide über die Destillation bis zur Fasslagerung
- **Die wichtigsten Whisky-Regionen:**  
Schottland, Irland, USA, Japan und weitere Länder
- **Aromen und Geschmacksprofile:**  
Wie man Whisky richtig verkostet und die unterschiedlichen Nuancen erkennt
- **Whisky und Speisen:**  
Tipps zur Kombination von Whisky mit verschiedenen Gerichten
- **Verkauf am Regal:**  
Am Verkaufsregal die richtige Whisky-Auswahl treffen, indem Sie Etiketten richtig lesen und Geschmacksprofile besser einschätzen lernen.

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# BIER & LOGISCH!



## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen im Getränkemarkt sowie Bierinteressierte

## DARUM GEHT'S

Wussten Sie, dass Bier einst als Zahlungsmittel galt, beim Bau der Pyramiden eine wichtige Rolle spielte und das Brauen früher überwiegend Frauensache war?

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt des Bieres und entdecken Sie Geschichten, die so reich und vielfältig sind, wie die Aromen eines gut gebrauten Bieres.

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Rohstoffe und Zutaten kennen, die ein gutes Bier ausmachen. Von Hopfen und Malz bis hin zu Wasser und Hefe. Entdecken Sie eine breite Palette von Bierstilen aus aller Welt und erweitern Ihr Wissen über die Vielfalt dieses beliebten Getränks.

Sie lernen die Rohstoffe und Produkte des Bieres und der Brauerei kennen, entdecken viele neue Bierstile und können dieses Wissen fachgerecht an Ihre Kundschaft weitergeben.

## REFERENT

Martin Sorg

Biersommelier & stellv. Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen



# VERKAUFSWISSEN RUND UM HOPFEN, MALZ & HEFE

## INHALT

- Entwicklung und Geschichte des Getränks Bier
- Rohstoffkunde und Zutaten
- Verschiedene Bierstile und ihre Länder
- Verkostungen, olfaktorische & sensorische Beurteilung
- Fachwissen für Kundenberatung und Sortimentsoptimierung



> Verkaufswissen rund ums  
Bier

### TERMINE

24.03.2026

14.07.2026

10.11.2026

### ORT

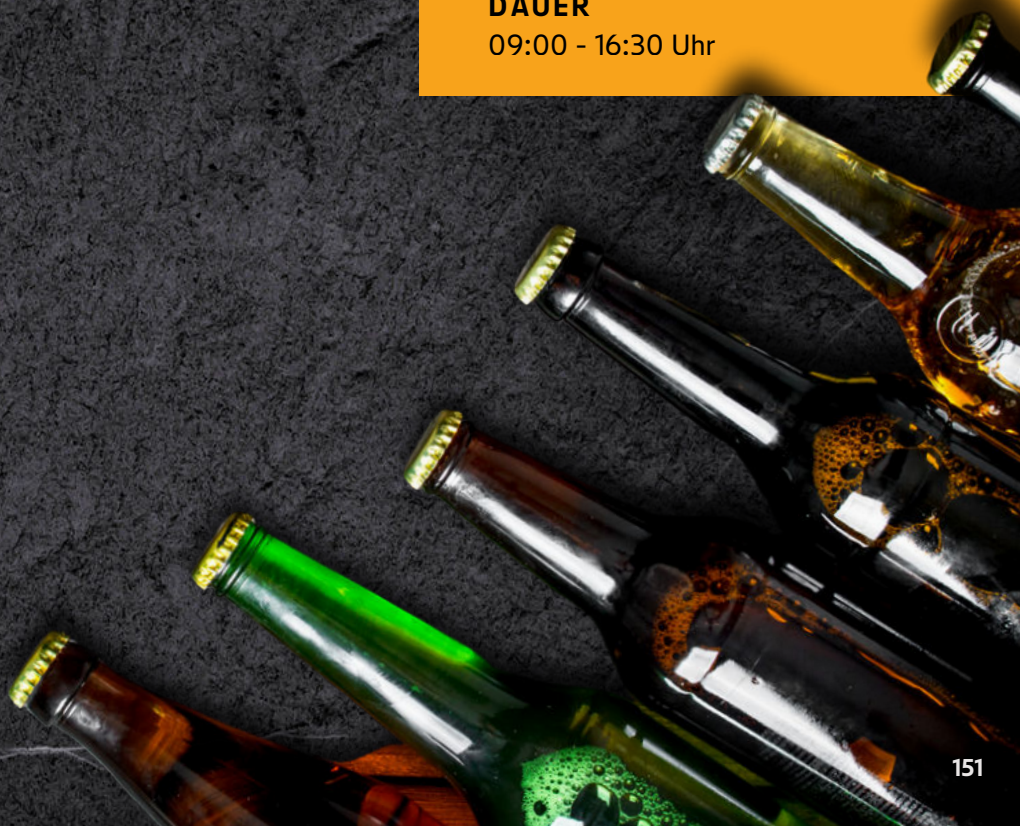
Ingolstadt

München

München

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# DER WEG ZUM PROFI IM GETRÄNKE-FACHMARKT

— Ein Angebot von Fair Wine (kupino Gesellschaft mbH)



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und interessierte Mitarbeiter:innen



## DARUM GEHT'S

Eine fundierte Kundenberatung im Getränke-Fachmarkt setzt Sortimentswissen voraus. Dieser interaktive Workshop vermittelt Mitarbeitenden einen klaren Überblick über die Warengruppen und deren Besonderheiten – praxisnah und verständlich.

Gerade neue Mitarbeitende lernen, was wirklich im Markt steht: Wir entschlüsseln Etiketten, erklären Produktbezeichnungen und ordnen die Vielfalt der Getränke mithilfe des „Leuchtturm-Prinzips“ systematisch ein. Ziel ist, Sicherheit im Sortiment zu gewinnen und dieses Wissen aktiv in der Kundenberatung einzusetzen.

Die Schulung kombiniert Arbeit direkt am Regal mit praxisnahen Beratungssituationen anhand typischer Kundenprofile.



## REFERENT

**kupino Gesellschaft mbH**

Oliver Bönsch (Tag 1)

Michael Kugel (Tag 2)





## TERMINE

- 01.-02.07.2026 München
- 13.-14.10.2026 Ingolstadt



## ZIELE

- Sicheres Erkennen von Qualitätsmerkmalen auf Etiketten
- Einschätzung, bei welchen Produkten Beratung besonders umsatzrelevant ist
- Selbstständige Informationsbeschaffung zu Produkten
- Optional: Erstellung einfacher Produkttexte (z. B. für Social Media)
- Erfahrungsaustausch zu marktrelevanten Themen (z. B. Inventur, Pfand, Hygiene, Sicherheit)



# TASTINGS FÜR IHREN MARKT!

— Mit unvergesslichen Geschmack Herzen berühren

## BIERTASTING FÜR JEDEN GESCHMACK

### ZIELGRUPPE

Kund:innen und Mitarbeiter:innen

**Sie sind auf der Suche nach einem besonderen Event für Ihre Kund:innen?** Unser Biersommelier macht Ihre nächste EDEKA-Veranstaltung zu einem unvergesslichen Erlebnis. Ob Frühshoppen, Biertasting am Abend in Ihrem Getränkemarkt oder zu Ihrem Schlemmerabend - wir passen das Tasting ganz auf Ihre Wünsche an.

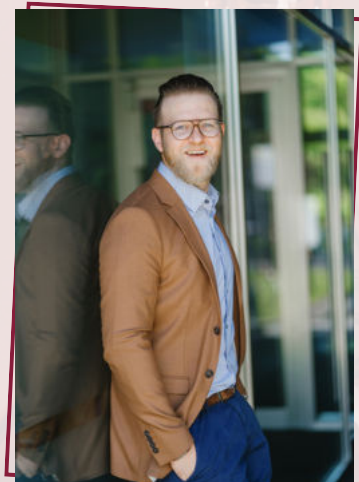
Unser Biersommelier kommt zu Ihnen und bringt sein Fachwissen mit.

Bitte stellen Sie die zu verkostende Biere bereit.

### REFERENT

Martin Sorg

Biersommelier & stellv. Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen





## Ihr Kontakt zur Buchung von Tastings

Melody Achilles

Abteilungsleitung Bildungswesen

☎ 08458/ 62 - 700

✉ melody.achilles@edeka.de

## WEINTASTING MIT GERHARD RETTER

### ZIELGRUPPE

Kund:innen und Mitarbeiter:innen

**Sie möchten Ihren Kunden etwas Besonderes bieten?** Buchen Sie Herrn Retter exklusiv für Ihren Kundenabend und überraschen Sie Ihre Gäste mit einem unvergesslichen Erlebnis. Ob Vortrag oder exklusive Weinprobe - Herr Retter wird Ihre Kunden begeistern und Ihnen zeigen, wie wichtig sie Ihnen sind.

Bitte stellen Sie die zu verkostenden Weine zur Verfügung.

### REFERENT

Gerhard Retter

Weinsommelier mit langjähriger Erfahrung

Retter&Co Sommelier Services



## **BIO UND ERNÄHRUNG**

Grundlagen der Ernährung  
Kund:innenliebling Nachhaltigkeit  
Kochen  
Foodpairing  
Kräuterworkshop

**04**









# GRUNDLAGEN DER ERNÄHRUNG

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

In Zeitschriften und anderen Medien sind nahezu täglich neue Schlagzeilen zu Ernährungsthemen zu sehen oder zu hören. Oft fehlt jedoch das grundlegende Wissen bei der Leserschaft und sie ist den zahlreichen, oftmals auch fehlerhaften Informationen hilflos ausgesetzt. Dabei steigen die Anforderungen der Kundschaft an eine kompetente Beratung beim Einkauf mit immer individuelleren Ernährungsgewohnheiten.

Das Seminar vermittelt Ihnen Basiswissen. Die Teilnehmenden sollen mit Hilfe dieser Informationen motiviert und befähigt werden, sich kritisch mit der eigenen Ernährung und der der Kundschaft auseinander zu setzen. Sie können Ihre Kundschaft danach im Hinblick auf eine vitalstoffreiche Ernährung nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aufklären.

## REFERENTIN

Michaela Jäger

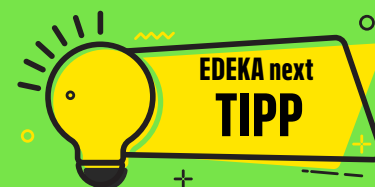
Trainerin EDEKA Bildungswesen



# DU BIST, WAS DU ISST

## INHALT

- Lebensmittel und die darin enthaltenen Nährstoffe
- Funktionen und Bedarf an Nährstoffen
- Richtige Einschätzung von Energiebedarf und -zufuhr
- Optimale Auswahl der Lebensmittel
- Nahrungsmittelunverträglichkeiten und der Umgang damit
- Aktuelle Ernährungsempfehlungen



- > Baby und Kleinkind – Ernährung von Anfang an
- > Fleischlose Ernährung
- > Gesunde Ernährung
- > Lernnugget: Gesunde Snacks für unterwegs

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# KUND:INNENLIEBLING NACHHALTIGKEIT

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

**Für eine Welt die wir lieben.** Nachhaltigkeit ist für uns mehr als nur ein Trend – es ist eine Verpflichtung gegenüber unserer Gesellschaft, unserer Umwelt und den Generationen, die nach uns kommen werden. Bei EDEKA Südbayern ist Nachhaltigkeit eine Herzensangelegenheit und nachhaltiges Handeln Teil unserer Unternehmensphilosophie. Auch immer mehr unserer Kundinnen und Kunden legen Wert auf nachhaltige Ernährung und einen bewussten Lebensmitteleinkauf.

In unserer Schulung vermitteln wir den Teilnehmer:innen nicht nur die Bedeutung von Nachhaltigkeit für EDEKA Südbayern und unseren Kund:innen, sondern befähigen sie auch, Nachhaltigkeit für diese greifbar zu machen. Mit aktuellem Wissen ausgestattet, können sie kompetent beraten und informieren und so das Nachhaltigkeitsengagement ihres Marktes in den Fokus einer gemeinsamen Vision rücken: eine Zukunft, in der wir alle Verantwortung übernehmen.

Lena Hopp  
Trainerin EDEKA Bildungswesen



## INHALT

- Grundlagen der Nachhaltigkeit
- Nachhaltigkeit bei EDEKA Südbayern
- Aktionen und Projekte aus dem Bereich Nachhaltigkeit
- Chancen von Nachhaltigkeit
- Umsetzung von Aktionen im Markt

## TERMINE

22.09.2026

27.10.2026

## ORT

Ingolstadt

München

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr







Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

In diesem besonderen Kochseminar steht die Liebe zu Lebensmitteln im Mittelpunkt. Die Teilnehmenden erleben, wie eine bewusste Auswahl und achtsame Zubereitung von Zutaten die Freude am Kochen steigern und zu einem echten Genuss führen. Frische, hochwertige Zutaten, regional und saisonal, werden hier wertgeschätzt und mit kreativen Rezepten in einzigartige Gerichte verwandelt.

Hermann Rebe  
Trainer EDEKA Bildungswesen





- Bewusster Umgang mit Lebensmitteln
- Saisonale und regionale Zutaten
- Zubereitungstechniken, Garmethoden
- Kochphilosophie
- Zusatzverkauf und Service durch Rezeptideen
- Praxis - gemeinsames Zubereiten eines 3-Gänge-Menüs mit verschiedenen möglichen Schwerpunkten, wie z. B. Fisch, glutenfreie Optionen, vegetarische oder vegane Gerichte

 SB\_seminare@edeka.de

09:00 - 16:30 Uhr





# FOODPAIRING

## EINE FRAGE DES GESCHMACKS



### ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

### DARUM GEHT'S

Ergründen Sie, wie Aromen, Texturen und Temperaturen zu neuen Geschmackserlebnissen verschmelzen. In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie Methodik, Richtlinien und kreative Ansätze kennen, um Gerichte und Getränke passend zu komponieren. Von wissenschaftlichen Grundlagen über sensorische Techniken bis hin zu inspirierenden Pairings – entdecken Sie, wie man Speisen und Begleitgetränke so abstimmt, dass jedes Element das andere verstärkt.

### INHALT

- Grundlagen des Foodpairings: Prinzipien, Sensorik und Geschmackspyramiden
- Geschmackstypen und -profile: süß, salzig, sauer, bitter, umami – und ihre Wechselwirkungen
- Textur- und Temperaturabstimmung: Crunch vs. Cremigkeit, kalte vs. warme Komponenten
- Kombinationen nach Kategorien: Käse, Fleisch, Fisch, Gemüse, Desserts, Getränke
- Praxis-Workshop: Entwicklung von 3–4 harmonischen Pairings in Kleingruppen
- Degustations- und Bewertungstechniken: Notizen, Strukturvisualisierung, Feedback
- Beschaffung, Kostenbewusstsein und passende Servierkonzepte
- Hygienekriterien und Portionsplanung

### REFERENT

Hermann Rebe

Trainer EDEKA Bildungswesen





## WAS IST FOODPAIRING?

Foodpairing ist die Wissenschaft, die Geschmack neu erfindet! Statt traditioneller Regeln verbindet es Lebensmittel, die auf den ersten Blick völlig unterschiedlich wirken – aber ähnliche Aromamoleküle teilen. So entstehen überraschende Kombinationen wie Erdbeeren mit Basilikum oder weiße Schokolade mit Blauschimmelkäse. Es ist der Schlüssel zu völlig neuen, aufregenden Geschmackserlebnissen, bei denen Kreativität auf Chemie trifft!

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





## Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

Welche Verwendung und Wirkung haben Heilkräuter? Sind Küchenkräuter auch Heilkräuter? Welchen Beitrag können Kräuter für eine gesunde und ausgewogene Ernährung leisten? Wie kann ich meine Ernährung mit Kräutern optimieren?

Auf all diese Fragen bekommen Sie in diesem Workshop Antworten. Die Theorie wird durch praktische Übungen wie zum Beispiel dem Herstellen von Kräutersalz sowie der Zubereitung von Pesto ergänzt.

Michaela Jäger  
Trainerin EDEKA Bildungswesen



## INHALT

- Allgemeines zu Kräutern
- Kräuter bestimmen und erkennen
- Heilkräuter und ihre Wirkung
- Herstellung von Kräuterprodukten
- Verwendung von Kräutern in der Küche
- Verwendung und Anbau von Kräutern

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr

## ERFOLGSZIELE

- Kräuter-Expert:innen im Markt
- Zusatzkäufe bei Kund:innen generieren
- Mitarbeitendenzufriedenheit









# 05

## **SELBSTSTÄNDIGE UND EXISTENZEN**

ERFA der Jungkaufleute  
Existenzgründer:innenkreis

## **FÜHRUNG UND PERSÖNLICHKEIT**

Einzelcoaching  
Gestern Teammitglied, heute Führungskraft  
Grundlagen der Personalführung  
Persönlichkeitstraining für Führungskräfte  
Bewerbungsinterview  
Personalgespräche erfolgreich führen  
Teambesprechungen effizient leiten  
Zeit- und Selbstmanagement  
Mehr Selbstorganisation, weniger Zeitfresser  
Anti-Ärger  
Konfliktmanagement  
Der Umgang mit psychisch kranken Mitarbeitenden  
Der Weg zum attraktiven Arbeitgeber

## **OFFICE KENNTNISSE & BÜROALLTAG**

Microsoft Office 365  
PowerPoint 2019  
Excel 2019  
Word 2019  
Outlook 2019  
Prompting-Workshop



# ERFA DER JUNGKAUFLEUTE

Weiterentwicklung von Jungkaufleuten zu erfolgreichen Unternehmer:innen

## DIE ERFA DER JUNGKAUFLEUTE RICHTET SICH AN ...

... Existenzgründer:innen ab dem 3. Jahr der Selbstständigkeit bis maximal 10 Jahre nach Existenzgründung oder Kaufleute in der Familiennachfolge mit geschäftsführenden Tätigkeiten.

Mit aktuellen Vorträgen, Diskussionsrunden und Workshops entwickeln wir die Kaufmannschaft stetig weiter. In diesem ausgewählten Kreis schaffen wir durch Vernetzung den Best-Practice-Austausch zu aktuellen Themen und Herausforderungen.

## RAHMENBEDINGUNGEN

- Teilnahme durch Auswahl nach Bewerbung: Lebenslauf, Motivationsschreiben (Was erwarten Sie von der ERFA?, Was kann die ERFA von Ihnen erwarten?)
- Gebühr: 990,00 € pro Jahr (wird bei Jahresstart verrechnet)
- Teilnahme für mindestens 2 Jahre und maximal 5 Jahre
- 4 Veranstaltungstage pro Jahr
- **Teilnahmestart ist jederzeit möglich**



**Interesse geweckt?** Sie möchten Mitglied in diesem ausgewählten Kreis werden? Dann schicken Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an:

**Melody Achilles**

Abteilungsleitung Bildungswesen

☎ 08458/ 62 - 700

📞 0152 09379431

✉ melody.achilles@edeka.de

## IHRE VORTEILE

als Mitglied der ERFA für Jungkaufleute



Genossenschaftliches Miteinander



Best-Practice-Austausch und interaktives Networking mit Expert:innen und erfahrenen Kaufleute



Praxisnahe Workshops und Seminare



Aktuelle Stunden mit dem Vorstand und Geschäftsbereichsleitern

# EXISTENZGRÜNDER:INNENKREIS

Wir begleiten Sie auf dem Weg durch die ersten Jahre der Selbstständigkeit

## RAHMENBEDINGUNGEN

- Automatische Teilnahme nach Existenzgründung
- Bei Nichtteilnahme Streichung des Qualitätsbonus
- Teilnahme für die Dauer von drei Jahren verpflichtend
- 3 Veranstaltungstage pro Jahr

## IHRE VORTEILE

- Kostenlose Teilnahme am gesamten Programm
- Genossenschaftliches Miteinander
- Verinnerlichen des 1x1 der Kaufmannstugenden
- Interaktives Networking mit anderen Existenzgründern und Experten
- Praxisnahe Workshops und Seminare

## Sie haben Fragen?

Wenden Sie sich gerne an Ihre Ansprechpartnerin Melody Achilles.

### Melody Achilles

Abteilungsleitung Bildungswesen

☎ 08458/ 62 - 700

📞 0152 09379431

✉ melody.achilles@edeka.de



## Geplantes Programm

3 Veranstaltungstage pro Jahr



### Jahr 1



1. Einführung in die Selbständigkeit  
(Branche, Trends, Kaufmannstugenden und Erwartungshaltungen)
2. Standortmarketing und Kundenbindung
3. Persönlichkeitstraining und Mitarbeiterführung

### Jahr 2



4. BWL für Existenzgründer
5. Arbeitsrecht & Qualität in der eigenen Aus- und Weiterbildung
6. Die Wirkung des Unternehmers in der Gesellschaft

### Jahr 3



7. Stressbewältigung, Zeitmanagement und Resilienz
8. Verhandlungs- und Argumentationstraining
9. Feedback, Rückblick und Ausblick

# WEGE ZU STARKEN TEAMS & ZUFRIEDENEN MITARBEITENDEN

Fachberatung Personal - Schwerpunkt Personalentwicklung

## ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, die ihre Kompetenzen im Bereich Personalentwicklung erweitern und optimieren möchten

## LEISTUNGEN DER FACHBERATUNG

Die Fachberatung unterstützt bei der Umsetzung gezielter Strategien zur Personalentwicklung und ganzheitlicher Personalmaßnahmen. Durch den Austausch von Best Practices und praxisnahe Begleitung wird ein nachhaltiger Lernprozess gefördert, der darauf abzielt, Organisationen zukunftsorientiert zu gestalten.

## THEMENSCHWERPUNKTE

- Mitarbeitendenbefragungen
- Entwicklung von Führungsleitbildern
- Bedarfsanalyse
- Beratung in Gesprächen
- Individuelle Beratung

Die Fachberatung bietet praxisnahe Unterstützung und Begleitung, um die Herausforderungen in der heutigen dynamischen Geschäftswelt erfolgreich zu meistern.





## **FACHBERATUNG PERSONAL**

Schwerpunkt Personalentwicklung

### **Michaela Meindl**

Training Erwachsenenbildung

Fachberaterin Personal

📞 0171 7406162

✉️ [michaela.meindl@edeka.de](mailto:michaela.meindl@edeka.de)

# EINZEL-COACHING

## **ZIELGRUPPE**

Führungskräfte und Mitarbeiter:innen nach Bedarf

## **DARUM GEHT'S**

Coaching dient der Entwicklung und Umsetzung persönlicher oder beruflicher Ziele und der dazu notwendigen Kompetenzen. Coaching ist ein Prozess, der je nach Zielsetzung unterschiedlich schnell verläuft. Daher werden die Ziele und Dauer des Coachings gemeinsam und individuell vereinbart.

Ganz gleich ob beruflich oder privat – kennen Sie diese „Sackgassen“? Situationen, in denen wir feststecken, weil bisherige Lösungen nicht greifen oder weil ganz neue Herausforderungen vor uns liegen?

Coaching gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihre Herausforderungen aus verschiedenen Perspektiven im geschützten Raum zu betrachten, Zusammenhänge zu verstehen und Lösungswege zu erkennen. Manchmal fällt die Orientierung nicht leicht, aber der Blick durch einen Außenstehenden auf das Problem kann neue Wege eröffnen.

## **REFERENT**

Melody Achilles (Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# NAVIGATIONSHILFE ZUR SUCHE NACH DER LÖSUNG

## MÖGLICHE COACHINGTHEMEN

- Berufliche Veränderungen
- Herausforderungen im Umgang mit Mitarbeitenden, Kolleg:innen und Vorgesetzten
- Positionierung im Job (z. B. als neue Führungskraft)
- Vorbereitung auf wichtige Gespräche
- Entscheidungshilfen/ Prioritätensetzung
- ... und vieles mehr

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

### DAUER

Nach Bedarf





# GESTERN TEAMMITGLIED HEUTE FÜHRUNGSKRAFT



## ZIELGRUPPE

Alle neuen Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Wer befördert und plötzlich mit Führungsverantwortung betraut wird, muss oft an zwei Fronten kämpfen: Die frühen Kolleg:innen reagieren mit Neid und Ablehnung, und auch vor den eigenen Vorgesetzten muss der frisch gebackene Chef seine Führungsqualitäten erst noch beweisen.

Welche Erwartungen stellen andere an Sie? Mit welchen Fallstricken müssen Sie rechnen? Wie wollen Sie sich in Ihrer neuen Rolle behaupten?

Diese und noch mehr Fragen, können Sie in diesem Seminar beantwortet bekommen. Erfahren Sie dabei die wichtigsten Grundsätze als Führungskräfte.

Tauschen Sie sich mit Gleichgesinnten aus und gewinnen Klarheit über Chancen und Risiken in Ihrem neuen Aufgabengebiet.

## REFERENT

Klaus Böck

Trainer EDEKA Bildungswesen



# MEHR AKZEPTANZ IN DER NEUEN FÜHRUNGSROLLE

## INHALT

- Situationsanalyse, wo stehen Sie gerade
- Was sind Ihre Führungsaufgaben
- Kommunikation zwischen zwei Stühlen
- Motivation – was ist und wie geht das
- Grundlagen der Mitarbeitendenführung
- Work – Live - Balance



> Führen leicht gemacht

## TERMINE

23.02.2026  
20.04.2026  
26.10.2026  
30.11.2026

## ORT

München  
Ingolstadt  
München  
Ingolstadt

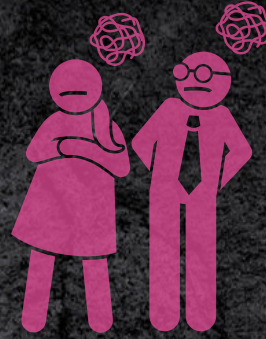
## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# GRUNDLAGEN DER PERSONALFÜHRUNG



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Als Führungskraft bewältigen Sie täglich viele Herausforderungen. Dabei gibt es gute und schlechte Tage und gute und schlechte Ergebnisse. Das hängt zum großen Teil davon ab, wie sie etwas tun und nicht nur was Sie tun. Das gleiche gilt für die Führung.

Ihre Führungspersönlichkeit prägt Ihren Führungsstil und somit auch Ihren Kooperations- und Kommunikationsstil. Erfahrungsgemäß führen wir unsere Mitarbeitenden so, wie wir selbst geführt werden wollen. Aber wie will Ihr Team denn eigentlich geführt werden?

In diesem Seminar beschäftigen Sie sich mit wesentlichen Aspekten zum Thema „Führung“. So erhalten Sie Sicherheit und Kontrolle über eine Funktion, die immer komplexer und anspruchsvoller wird. Mit individuell passenden Tools und Führungsinstrumenten bauen Sie den Vorsprung in Ihrer Führung weiter aus.

## REFERENT

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# AUF DIE HALTUNG KOMMT ES AN

## INHALT

- Definition Personalführung
- Rollen und Aufgaben einer Führungskraft
- Ziele verfolgen & erreichen
- Die verschiedenen Führungsstile
- Delegation & Motivation



> Führen leicht gemacht

## TERMINE

19.05.2026  
17.06.2026  
27.10.2026  
01.12.2026

## ORT

München  
Ingolstadt  
München  
Ingolstadt

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# PERSÖNLICHKEITSTRAINING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Strategisch und wirksam sich und andere zu führen

## **ZIELGRUPPE**

Alle Führungskräfte eines Marktes und Theken

## **DARUM GEHT'S**

Als Führungskraft stehen Sie täglich vor zahlreichen Herausforderungen. Doch der Umgang mit Mitarbeitenden erweist sich dabei oft als die größte. Häufig verstehen wir das Verhalten unseres Gegenübers nicht, was Missverständnisse und Konflikte zur Folge hat.

In diesem Seminar analysieren Sie in Ihrer Rolle als Führungskraft Ihr eigenes Persönlichkeitsverhalten. Sie lernen, wie Sie sich wirkungsvoll in der Zusammenarbeit mit Ihrem Team präsentieren und sich dabei gleichzeitig empathisch und wertschätzend zeigen können. Lernen Sie Ihre eigenen Stärken und Schwächen neu kennen und nutzen Sie dieses Wissen, um gezielt auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden einzugehen.

## **KOSTEN**

160€ pro Person

## **REFERENT**

Klaus Böck

Trainer EDEKA Bildungswesen



**TERMINE**

27.07.2026

02.11.2026

**ORT**

München

Ingolstadt

**DAUER**

09:00 - 17:00 Uhr

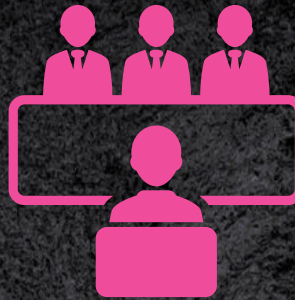


**Führung beginnt bei mir.**

*strategisch. wirksam. persönlich*



# BEWERBUNGS INTERVIEW



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Können Sie sich noch an Ihr letztes Bewerbungsgespräch erinnern? Viele Bewerbende sind unheimlich nervös und wissen nicht, was auf sie zukommt. Gute Vorbereitung ist deshalb nicht nur für die bewerbende Person, sondern auch für die/den Gesprächsführer:in wichtig. Qualifiziertes Fachpersonal kann sich heute aufgrund des großen und vielfältigen Angebots auf dem Arbeitsmarkt die Stelle aussuchen.

Bewerbungsinterviews sind erfolgreich, wenn sie die richtige Entscheidung bringen: "einstellen" oder "nicht einstellen". Es gilt, vorhandenes Know-how, soziale Kompetenzen sowie Schwachstellen abzuklopfen und die bewerbende Person auch mal aus der Reserve zu locken. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die dafür notwendigen Grundlagen, Techniken und Methoden. So kommen Sie zu passenden Mitarbeitenden, statt zu teuren Fehlbesetzungen.

## REFERENT

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# ERFOLGREICH IM ERSTEN GESPRÄCH

## INHALT

- Wahrnehmung & Wirklichkeit
- Der positive Rahmen
- Phasen des Bewerberinterviews
- Erlaubte & unerlaubte Fragen
- Praxisübungen



- > Sprich mit mir – Grund-lagen der Kommunikation
- > Versteh mich doch! – Aufbaukurs Kommunikation

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 12:30 Uhr







# PERSONALGESPRÄCHE ERFOLGREICH FÜHREN

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Die wichtigsten Instrumente im Sinne der Personalführung sind nicht „Zuckerbrot und Peitsche“, sondern Interesse und Kommunikation. Personalgespräche kommen im Alltag oft zu kurz. Aber es gibt viele Gründe miteinander in einem geplanten Rahmen zu sprechen. Oftmals haben weder Chef:in noch Mitarbeiter:innen viel Spaß daran. Kein Wunder – es bedarf gründlicher Vorbereitung, ist anstrengend für beide Seiten und kann auch mal unangenehm werden.

In diesem Seminar erfahren Sie, was Sie beachten sollten, damit eine solche Unterhaltung ein echter Erfolg wird. Die Teilnehmenden reflektieren sich und andere bei der Durchführung von Gesprächen und achten hierbei nicht nur auf die zu vermittelnden Inhalte, sondern auch auf Körpersprache und Stimme.

Methodisch steht die Durchführung von Gesprächsübungen im Vordergrund des Seminars.

## REFERENT

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# REDEN IST DER ERSTE SCHRITT IN DIE RICHTIGE RICHTUNG

## INHALT

- Arten von Personalgesprächen
- Grundlagen der Kommunikation
- Feedback geben & annehmen
- Der optimale Gesprächsablauf
- Praktische Umsetzung



**TIPP: BESUCHEN SIE ZUNÄCHST DAS SEMINAR „DIE KUNST DER KOMMUNIKATION“, DA ES EINE IDEALE GRUNDLAGE FÜR ERFOLGREICHE PERSONALGESPRÄCHE BIETET.**



- > Sprich mit mir – Grundlagen der Kommunikation
- > Versteh mich doch! – Aufbaukurs Kommunikation

## TERMINE

12.03.2026  
07.05.2026  
20.07.2026  
22.09.2026

## ORT

Ingolstadt  
München  
Ingolstadt  
München

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# TEAMBESPRECHUNGEN EFFIZIENT LEITEN



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Heute geht so viel Zeit in unstrukturierten Sitzungen und Besprechungen verloren – man geht unzufrieden aus Besprechungen heraus oder führt gar keine mehr durch, da sie häufig nicht das gewünschte Ergebnis bringen. Die Personalbesprechung ist aber ein wichtiges Führungsmittel, um die effektive Zusammenarbeit im Unternehmen zu fördern. Der Austausch von Informationen sowie das Einleiten von Neuerungen können mithilfe der Personalbesprechung ohne größere Reibungsverluste erfolgen.

Damit Ihre Besprechungen in Zukunft schneller und effektiver ablaufen und Sie wieder die Lust verspüren, gute Besprechungen zu initiieren, erhalten Sie in dieser Veranstaltung das Handwerkszeug dazu. Sie sind in der Lage, mit Spannungen in der Gruppe besser umzugehen und ihre Besprechungen werden effektiver und zielgerichteter.

## REFERENT

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# UNNÖTIGE ZEITVERSCHWENDUNG ... ODER?

## INHALTE

- Sinn & Nutzen einer Mitarbeiterbesprechung
- Sie als Gesprächsführer:in
- Planung & Strukturierung einer Besprechung
- Methodenmöglichkeiten
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten
- Übungen anhand von Praxisfällen

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 13:00 Uhr





# ZEIT- SELBSTMANAGEMENT



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter:innen

## DARUM GEHT'S

Permanenter Zeitdruck und eine Fülle an unterschiedlichen Anforderungen lassen sowohl im Beruf als auch im Privatleben das Gefühl entstehen, nie mit der Arbeit fertig zu sein, sondern den Terminen hinterher zu laufen. Dieses Seminar richtet sich an alle, die anfangen wollen zu agieren, anstatt nur zu reagieren.

Ziel der Veranstaltung ist es, die persönliche Zufriedenheit sowie die berufliche Effektivität zu steigern, indem die eigene Zeit sowie die eigenen Ressourcen optimal ausgeschöpft werden.

Die Teilnehmenden beschäftigen sich mit den theoretischen Grundlagen eines effektiven Zeitmanagements. Sie analysieren ihre Tagesstruktur und identifizieren Zeitdiebe. Anhand konkreter Methoden lernen die Teilnehmenden, Aufgaben zu strukturieren, Prioritäten zu setzen und ihre Zeit effektiv einzuteilen.

## REFERENT

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# MEHR MOTIVATION DURCH GUTE ORGANISATION

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 13:00 Uhr

## INHALT

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



# MEHR SELBSTORGANISATION, WENIGER ZEITFRESSER

— Mehr Motivation durch gute Organisation



## ZIELGRUPPE

Selbstständige Kaufleute, Führungskräfte, Bezirksleitungen sowie Mitarbeitende



## DARUM GEHT'S

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.





## DAS ERWARTET SIE

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



## TERMINE & DAUER

jeweils: 09:00 - 16:30 Uhr

- 24.03.2026
- 30.06.2026
- 20.10.2026

München  
Ingolstadt  
München



## ZIELE

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





# ANTI-ÄRGER

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter:innen

## DARUM GEHT'S

Ärger gehört für fast jeden von uns zum Alltag. Oft genug bringen wir beruflichen Ärger mit nach Hause oder tragen unseren privaten Ärger zur Arbeit. So entsteht ein Strudel an negativen Emotionen und wir stehen uns selbst im Weg.

Wenn wir uns ärgern, schüttet unser Körper Stresshormone aus, wir können nicht mehr klar denken, unsere Energie wird angezapft. Mit anderen Worten: Ärger verbraucht wertvolle Ressourcen, die sowohl im Arbeitsalltag als auch im Privatleben positiv genutzt werden könnten.

Befreien Sie sich von unnötigem Ärger, lassen Sie sich nicht stressen und gewinnen Sie Ihre Energie mit einem lachenden Auge zurück!

## REFERENT

Klaus Böck

Trainer EDEKA Bildungswesen



# LACHEN SIE SCHON ODER ÄRGERN SIE SICH NOCH?

## INHALTE

- Grundlagen des Ärgers – Ärger verstehen
- Selbstanalyse des eigenen Ärger Verhaltens
- Die Stufen des Ärgers
- Positive Umprogrammierung, Strategien für den Alltag
- Lebendige Beziehungen pflegen

### TERMINE

16.04.2026

03.11.2026

### ORT

München

Ingolstadt

### DAUER

09:00 - 16:30 Uhr







# KONFLIKT- MANAGEMENT

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Schwelende Konflikte beeinträchtigen die eigene Arbeitsleistung oft mehr als man denkt. Jede dritte beschäftigte Person klagt darüber, in den letzten zwölf Monaten Stress mit ihrer unmittelbar vorgesetzten Person gehabt zu haben. Die Anzahl der Streitigkeiten unter Kolleg:innen ist erfahrungsgemäß noch viel höher. Erhöhte Fehlzeiten, Kündigungen und schwache Arbeitsleistungen sind Folgen eines unzureichenden Konfliktmanagements.

Ein wirkungsvolles Konfliktmanagement hingegen zielt auf die aggressionsfreie Kommunikation über die Gründe des Konflikts ab. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit einfachen Mitteln frühzeitig den Spannungen in Konflikten begegnen können.

## INHALT

- Konfliktbegriff & Konfliktverständnis
- Methoden der Konfliktbewältigung
- Phasen eines Konfliktgesprächs
- Konfliktmoderation - WIE

## REFERENT

Klaus Böck  
Trainer EDEKA Bildungswesen

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





- > Sprich mit mir – Grundlagen der Kommunikation
- > Versteh mich doch! – Aufbaukurs Kommunikation

**TERMINE**  
14.07.2026  
23.09.2026

**ORT**  
Ingolstadt  
München

**Aus faulen Eiern  
werden keine  
Küken!**

*Wilhelm Busch*



# DER UMGANG MIT PSYCHISCH KRANKEN MITARBEITENDEN



## ZIELGRUPPE

Führungskräfte



## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



## DARUM GEHT'S

Psychische Erkrankungen und Suchtthematiken stellen immer häufiger eine Herausforderung im beruflichen Umfeld dar – sowohl für die Betroffenen als auch für Führungskräfte. In diesem praxisorientierten Seminar bereiten wir Führungskräfte gezielt darauf vor, sensibel und professionell mit solchen Situationen umzugehen. Lernen Sie, Anzeichen frühzeitig zu erkennen, konstruktiv zu handeln und dabei Ihre eigenen Möglichkeiten und Grenzen als Führungskraft zu wahren.

Wie erkenne ich Indizien für psychische Belastungen oder Suchtprobleme? Wann und wie greife ich ein und welche Unterstützung kann ich leisten? Wo endet meine Verantwortung, und welche Maßnahmen dürfen oder müssen ergriffen werden? Diese und noch viele weitere Fragen werden in diesem Seminar beantwortet.



## TERMINE

- 11.03.2026
- 18.06.2026



## REFERENT:IN

Dietmar Freund  
Dr. Dagmar Mehrhoff-Gerulat





## ZIELE

- Psychische Belastungen und Suchtprobleme bei Mitarbeitenden frühzeitig zu erkennen.
- Zielgerichtet und konsequent zu handeln, ohne die Situation zu verschärfen.
- Gespräche mit betroffenen Mitarbeitenden respektvoll und lösungsorientiert zu führen.
- Ihre Verantwortung als Führungskraft klar zu definieren und zu leben.
- Akute Fälle im Team souverän zu bewältigen und Unterstützungsstrukturen einzubinden.



## DAS ERWARTET SIE

- Indizien für psychische Erkrankungen erkennen und bewerten
- Führungskraft zwischen Verantwortung und Grenzen
- Vom Tabu zum offenen Gespräch: Umgang mit schwierigen Themen
- Lösungsansätze für strukturelle und persönliche Herausforderungen
- Zielkonflikte im Team bei psychischen Belastungen oder Suchtthematiken
- Umgang mit akuten Fällen am Arbeitsplatz
- Interne und externe Unterstützungsangebote, z. B. Betriebsärzte oder Suchtberatung







## ZIELE

- Aufbau und Pflege der eigenen Arbeitgebermarke
- Mitarbeitende finden und binden - Mitarbeitendenfluktuation senken
- Bindungsinstrumente und Zusatzleistungen für Mitarbeitende kennen
- Mitarbeitende sind Botschafter:innen des eigenen Unternehmens



## DAS ERWARTET SIE

- Was macht attraktive Arbeitgeber aus?
- Was versteht man unter Arbeitgebermarke?
- Wie hebe ich mich lokal als Arbeitgeber ab?
- Welche Schlüsse lassen sich aus der lokalen wirtschaftlichen Lage ziehen?
- Wie kann ich Mitarbeitenden langfristig binden?
  - Vergütung vs. Anerkennung
  - Zusatzleistungen
- Checkliste zur Selbstreflexion



# MICROSOFT OFFICE 365 FÜR ANWENDER:INNEN

Microsoft Office 365 flexibel lernen – digital, interaktiv und praxisnah

## ZIELGRUPPE

Geeignet für Einsteiger und Fortgeschrittene, die Microsoft Office 365 umfassend kennenlernen oder vorhandene Kenntnisse auffrischen möchten – ideal für Office-Nutzer im digitalen Arbeitsumfeld.

## DARUM GEHT'S

Dieser Online-Kurs bietet Ihnen einen umfassenden Einstieg in die wichtigsten Anwendungen und Funktionen von Microsoft Office 365. In einer virtuellen Lernumgebung erleben Sie praxisnahe Szenarien und trainieren direkt in Office – ohne Softwareinstallation. Ob E-Mail, Online-Zusammenarbeit, mobiles Arbeiten oder Office-Apps: Sie lernen interaktiv, effizient und flexibel – perfekt für den modernen Arbeitsalltag.

## INHALT

- Office 365 Überblick & Einstieg
- Outlook Online
- Office Online-Anwendungen
- OneNote 2016
- Microsoft Teams
- Hybrides & mobiles Arbeiten

Weitere Infos zum Seminar



## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)



# POWERPOINT 2019

Präsentationen professionell erstellen – mit PowerPoint 2019 von Grund auf bis ins Detail

## Für Anfänger:innen und Fortgeschrittene

### INHALT

- Einstieg in PowerPoint und Überblick über die Benutzeroberfläche
- Erstellen, kopieren und verwalten von Folien
- Arbeiten in der Gliederungsansicht
- Verwenden von Formen, SmartArt, Tabellen und Bildern, ...

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar



## Für Fortgeschrittene und Profis

### INHALT

- Gliederung & Struktur
- Grafische Gestaltung & Visualisierung
- Daten visualisieren mit Diagrammen
- Animation & Präsentationstechniken, ...

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar



# EXCEL 2019

Interaktives Excel-Training in virtueller Umgebung – flexibel und praxisnah

## Für Anfänger:innen und Fortgeschrittene

### INHALT

- Grundlegende Funktionen und einfache Tabellen
- Erstellung komplexer Tabellen, Einführung in Pivot-Tabellen, Diagramme zur Visualisierung
- Typische Anwendungsbeispiele u. a. aus Qualitätssicherung, Budgetplanung, Statistik oder Lieferkosten
- Gemeinsames Arbeiten und Freigeben von Dokumenten via OneDrive, SharePoint und Teams, ...

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar



## Für Fortgeschrittene und Profis

### INHALT

- Tabellen effektiv erweitern und gestalten
- Zahlen aussagekräftig visualisieren
- Daten strukturiert verwalten und analysieren
- Zusammenarbeit & Schutz im Fokus, ...

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar





# WORD 2019

Word 2019 effizient meistern – fortgeschrittene Funktionen professionell anwenden

## Für Anfänger:innen und Fortgeschrittene

### INHALT

- Texteingabe, einfache Formatierungen, Absätze gestalten
- Textanordnung, Seitenlayout und Druckfunktionen
- Tabellen in Dokumente integrieren
- Arbeiten mit grafischen Elementen, ...

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar



## Für Fortgeschrittene und Profis

### INHALT

- Einfügen von Tabellen und grafischen Elementen
- Serienbriefe und Etikettendruck
- Nutzung von Designs, Format- und Dokumentvorlagen
- Strukturierung und Bearbeitung langer Dokumente, ...

### TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar



# OUTLOOK 2019 FÜR ANWENDER:INNEN

Erlernen Sie in virtueller Umgebung die Funktionen von Outlook 2019

## ZIELGRUPPE

Ideal für Berufseinsteiger, Jobwechsler, Unternehmer, Arbeitgeber, Experten und alle, die Outlook 2019 effizient im beruflichen Alltag einsetzen möchten.

## DARUM GEHT'S

Erlernen Sie die Funktionen von Outlook 2019 in einer interaktiven, virtuellen Lernumgebung. Dieser Online-Kurs für Anfänger, Fortgeschrittene und Profis kombiniert multimediale Lerninhalte mit einer praxisorientierten E-Learning-Methodik. Sie lernen direkt im Programm – ohne Installation – und in Ihrem eigenen Tempo.

Der Kurs wurde von erfahrenen Dozenten mit über 27 Jahren Praxiserfahrung entwickelt. Die Schulung bietet Ihnen hochwertige Video-, Audio- und Textinhalte mit interaktiven Übungen und Echtzeit-Auswertung Ihrer Eingaben.

## INHALT

- Einführung in Outlook 2019 und die Benutzeroberfläche
- E-Mails lesen, erstellen, beantworten und weiterleiten
- Anhänge und Formatierungen verwenden
- Kalenderfunktionen und Terminverwaltung
- Persönliche Anpassungen und Druckoptionen, ...

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar





# PROMPTING-WORKSHOP

Einblick hinter die Kulissen von generativer KI und Strategien zur Gestaltung von Prompts

## ZIELGRUPPE

Ideal für Berufseinsteiger, Jobwechsler, Unternehmer, Arbeitgeber, Experten und alle, die Outlook 2019 effizient im beruflichen Alltag einsetzen möchten.

## DARUM GEHT'S

Das Thema KI ist inzwischen nicht mehr nur eine Randerscheinung, sondern das zentrale Thema im Bereich IT. Wie sie diese KI nun nutzen können und mit Programmen wie Chat-GPT effizient arbeiten können und einen Mehrwert für Ihr Unternehmen herausarbeiten können, lernen Sie in diesem praxisorientierten Kurs.

Sie lernen, wie Sie mit der KI kommunizieren und sie richtig bedienen, um optimale Resultate zu bekommen. Sie erfahren, wie ein optimaler Prompt aufgebaut ist, welche Inhalte er enthalten muss und welche Parameter im Hintergrund arbeiten. Anhand mehrere Promptingstrategien lernen Sie eine Aufgabe aus mehreren differenzierten Sichtweisen zu lösen.

## INHALT

- Blick hinter die Kulissen von generativer KI
- Fachbegriffe aus dem Bereich der generativen KI, großen Sprachmodellen (LLMs) und dem Prompting
- Strukturierung von Prompts und praxisnahe Tipps & Tricks zum Umgang mit großen Sprachmodellen
- ...

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

Weitere Infos zum Seminar



## **PERSÖNLICHKEIT UND AUFTRETEN**

Teambuilding INHOUSE  
Persönlichkeitstraining INHOUSE  
Persönlichkeitstraining für den Verkauf  
Entdecken Sie Ihr Potenzial  
Resilienz  
Die Kunst der Kommunikation  
Smalltalk  
Rhetorik  
Interkulturelle Handlungskompetenz

## **DIE ZUKUNFT IST WEIBLICH**

Kommunikation für Frauen  
Frauen im Unternehmen  
Work-Life-Balance  
Stressmanagement für Frauen  
Und dann gibt es auch noch mich!

06







# TEAM BUILDING



## ZIELGRUPPE

Bereits bestehende Teams, Abteilungen oder Märkte, deren „Wir - Gefühl“ gestärkt werden soll

## DARUM GEHT'S

Ein starkes „Wir-Gefühl“ ist eine der Säulen eines funktionierenden Teams. Gemeinsame Erlebnisse und Lernmöglichkeiten jenseits des Arbeitsalltags unterstützen ein solches Gefühl. Damit Gemeinschaftsgeist in Ihr Team Einzug hält, können Sie als Führungskraft einiges tun, aber es ist mindestens genauso wichtig, auch mal loszulassen.

Dieser Workshop wird ganz individuell auf die Anforderungen Ihres Teams und Unternehmens zugeschnitten. Es sollen langanhaltende Eindrücke und Erinnerungen gesammelt werden. Spaß, Kommunikation und Kooperation werden verbunden und gemeinsam erlebt.

## REFERENT:IN

Melody Achilles (Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)

**TIPP: DIESES SEMINAR EIGNET SICH HERVORRAGEND ZUR  
MITARBEITENDENBINDUNG BEI NEUERÖFFNUNGEN!**



# WIE AUS DER GRUPPE IHRER MITARBEITENDEN EIN TEAM WIRD

## INHALTE

- Stärken und Schwächen des Teams
- Verhaltensweisen, Strukturen und Stärken in den Arbeitsalltag integrieren
- Gemeinsame Ziele erarbeiten und Herausforderungen lösen
- Rollenverteilung innerhalb der Gruppe
- Gemeinsame Erlebnisse und Erinnerungen schaffen
- Individuelle Wünsche nach Abstimmung

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

Nach Bedarf





# PERSÖNLICHKEITSTRAINING



## ZIELGRUPPE

Bereits bestehende Teams, Abteilungen oder Märkte, deren „Wir - Gefühl“ gestärkt werden soll; sinnvoll bei Neueröffnungen!

## DARUM GEHT'S

Die Frage nach der erfolgreichen Persönlichkeit ist so alt wie die Menschheit. Erfolgreiche Menschen haben es geschafft, ihr inneres Potential und ihr äußeres Verhalten miteinander in Einklang zu bringen. Sie kennen ihre Stärken und Grenzen und können auch kritische Situationen souverän im Privatleben und Beruf meistern. Das **persolog®-Persönlichkeitsmodell** beschreibt menschliches Verhalten anhand der vier Verhaltensdimensionen Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen.

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter:innen, die ihre persönliche und soziale Kompetenz verbessern möchten. Im Zentrum des Seminars steht das persolog®-Persönlichkeitsprofil, das von Professor Geier entwickelt wurde. Erkennen Sie damit Ihre Verhaltenstendenzen und lernen Sie andere besser zu verstehen, zu erkennen und zu akzeptieren.

Das Seminar im eigenen Markt oder in der eigenen Abteilung ist eine sinnvolle Möglichkeit, um das bestehende Team weiter zu formen. Die Teilnehmenden lernen ihre Teammitglieder neu kennen und wissen besser mit diesen und deren speziellen Verhaltensweisen umzugehen.

## REFERENT:IN

Melody Achilles (Abteilungsleitung EDEKA Bildungswesen)  
Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# DAS EIGENE TEAM & SICH SELBER BESSER KENNENLERNEN

## INHALTE

- Grundlagen des Verhaltens
- Erstellen eines eigenen persolog®-Persönlichkeitsprofils
- Den eigenen Verhaltensstil definieren und verstehen
- Den Verhaltensstil der anderen würdigen
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit mit anderen Menschen

## TERMINE

04.05.2026

05.11.2026

## ORT

München

Ingolstadt

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr

## KOSTEN

160€ pro Person



**TIPP: DIESES SEMINAR EIGNET SICH HERVORRAGEND ZUR  
MITARBEITENDENBINDUNG BEI NEUERÖFFNUNGEN!**

# PERSÖNLICHKEITSTRaining FÜR DEN VERKAUF

Das eigene ICH zur Verbesserung der Selbstwirksamkeit

## **ZIELGRUPPE**

Alle Mitarbeiter:innen im Markt und an den Theken

## **DARUM GEHT'S**

Wäre es nicht großartig, wenn Sie das Verhalten Ihrer Kunden bereits im Vorfeld erkennen und sich optimal darauf einstellen könnten? Doch was ist dafür notwendig?

Zunächst ist es entscheidend, das eigene Verhalten zu analysieren, zu verstehen, wie Sie auf Ihr Gegenüber wirken und wie Sie Ihr persönliches Potenzial voll entfalten können. Mit diesem Seminar bieten wir Ihnen die Möglichkeit, genau diese Fähigkeiten zu entwickeln und dabei Ihre eigenen Stärken und Schwächen zu verstehen.

Sie erhalten das nötige Werkzeug, um künftig im Kollegenkreis sowie im Kundenkontakt zielführend, nachhaltig und positiv präsent zu sein.

## **KOSTEN**

160€ pro Person

## **REFERENT**

Klaus Böck

Trainer EDEKA Bildungswesen



**TERMINE**

29.04.2026

08.09.2026

**ORT**

München

Ingolstadt

**DAUER**

09:00 - 17:00 Uhr



**Wirkung beginnt bei mir.**

*Wie ich wirke, entscheide ich.*

# ENTDECKEN SIE IHR POTENZIAL

Wie der LPP Sie beruflich und privat voranbringt

## **ZIELGRUPPE**

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

## **DARUM GEHT'S**

Der LINC Personality Profiler (LPP) hilft Ihnen, sich selbst besser zu verstehen. Sie erkennen Ihre Stärken, Motive und Entwicklungs-potenziale, wodurch Sie gezielt an Ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung arbeiten können.

Mit dem LPP erhalten Sie ein klares Bild Ihrer Persönlichkeit – nicht als Bewertung, sondern als Werkzeug, um Ihre Fähigkeiten besser einzusetzen und Ihre Ziele zu erreichen. Sie lernen, was Sie antreibt, wie Sie in Teams wirken und wo Ihre individuelle Stärke liegt.

Das Feedback, das Sie erhalten, ist wertschätzend und praxisnah. Es hilft Ihnen, souveräner in Ihrem Job zu agieren, bessere Entscheidungen zu treffen und Ihre Beziehungen im Team zu stärken.

Der LPP zeigt Ihnen nicht nur, wer Sie sind, sondern auch, wie Sie das Beste aus sich herausholen können – für mehr Zufriedenheit und Erfolg im Berufsalltag. Bereits über 50 Mitarbeitende der EDEKA Südbayern haben den LPP absolviert.



## **TERMINE**

Auf Anfrage

✉ SB\_seminare@edeka.de

## **DAUER**

Nach Bedarf

## **DAS ERWARTET SIE**

- Verstehen Sie Ihre Persönlichkeit und deren Wirkung auf andere basierend auf den Big Five.
- Entdecken Sie, was Sie antreibt und motiviert – beruflich und privat.
- Nutzen Sie Ihre individuellen Stärken für effektiveres Handeln im Beruf und im Alltag.
- Optimieren Sie Ihre Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen und Konflikte zu lösen.
- Erkennen Sie, welche Werte und Bedürfnisse für Ihre Zufriedenheit entscheidend sind.
- Erhöhen Sie Ihre Resilienz und Selbstreflexion für eine bessere Balance zwischen Beruf und Privatleben.
- Zwei persönliche und vertrauliche Gespräche helfen Ihnen, die Erkenntnisse individuell zu verstehen und in Ihren Alltag zu integrieren.

## **REFERENT**

Claudio Toscani

Organisation- und Personalentwicklung

## **KOSTEN**

950,00 € zzgl. MwSt.



## WIE SIE IHRE EIGENE WIDERSTANDSKRAFT STÄRKEN

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

### DARUM GEHT'S

Wie stärken Sie Ihre Resilienz – Ihr seelisches Immunsystem? Wie schaffen Sie es, trotz hoher Anforderungen und komplexer Arbeitsbedingungen kraftvoll und gelassen zu bleiben? Wie können Sie sich abgrenzen, ohne in eine Blockadehaltung zu verfallen? Gerade in schwierigen Zeiten ist es wichtig zu wissen, wo man Ressourcen hat oder findet, und welche Strategien helfen, stark und ruhig hindurch zu kommen. Resilienz lässt sich trainieren.

Mit den richtigen Tools und einer gesunden Haltung sich und anderen gegenüber lässt sich vieles leichter und mit mehr Freude meistern. Sie bekommen in unserem Seminar von uns die Fähigkeit an die Hand, Krisen im beruflichen sowie im privaten Umfeld nicht nur zu bewältigen, sondern auch aus ihnen gestärkt hervorzugehen.

### INHALTE

- Wer oder was ist Resilienz
- 7 Säulen der Resilienz
- Resilienz im Erwachsenenalter weiterentwickeln
- Individuelle Strategien zum Aufbau von Resilienz

### REFERENT

Klaus Böck  
Trainer EDEKA Bildungswesen

### KOSTEN

135€ pro Person zuzüglich 25,00 € Materialkosten





# WAS IST RESILIENZ?

Resilienz ist ein Begriff aus der Psychologie und beschreibt die Fähigkeit, auf schwierige Situationen und Veränderungen im Leben mit einer Anpassung des Verhaltens zu reagieren. Sie wird oft als das „Immunsystem der Seele“ bezeichnet, da sie vor Einflüssen schützt, die psychisch belasten und auf Dauer der seelischen Gesundheit schaden können.

Eine ausgeprägte Resilienz befähigt uns, alltägliche Herausforderungen und auch Schicksalsschläge zu meistern, ohne uns davon aus der Bahn werfen zu lassen. Menschen mit innerer Stärke können schwierigen Situationen mit einem klaren Kopf begegnen, aus ihnen lernen und daran wachsen.

## TERMINE

19.03.2026  
15.09.2026

## ORT

Ingolstadt  
München

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





# DE KUNST DER KOMMUNIKATION

## ZIELGRUPPE

Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Wie wirken Sie auf andere? Und entspricht diese Wirkung dem, was Sie wirklich vermitteln möchten? In unserem Seminar erfahren Sie, wie entscheidend Ihre Persönlichkeit und nonverbale Signale für Ihren Erfolg sind – sei es in der Kommunikation mit Mitarbeitenden, Kund:innen oder Geschäftspartner:innen.

Wussten Sie, dass 85% des Erfolgs durch Persönlichkeit bestimmt werden? Fachliche Qualifikationen spielen eine wichtige Rolle, doch sie allein reichen nicht aus. In der Interaktion hinterlassen wir nicht nur mit Worten, sondern vor allem durch unsere Körpersprache und Ausstrahlung einen bleibenden Eindruck. Dieses Seminar hilft Ihnen, Ihre Wirkung bewusster zu steuern, schwierige Kommunikationssituationen zu meistern und authentisch zu überzeugen.

**Ihr Gewinn:** Nach diesem Seminar verstehen Sie die Kunst der Kommunikation auf einer ganz neuen Ebene. Sie stärken Ihr Auftreten, verbessern Ihre Wirkung und schaffen es, sowohl beruflich als auch privat, nachhaltig positive Spuren zu hinterlassen. Lassen Sie sich überraschen, wie viel Potenzial in Ihrer Persönlichkeit steckt – und wie leicht Sie es nutzen können!

## REFERENT

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# MIT PERSÖNLICHKEIT, KÖRPERSPRACHE UND EMPATHIE ÜBERZEUGEN

## INHALT

- Körpersprache verstehen und einsetzen
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Wirkungsbausteine der Kommunikation
- Empathie als Schlüssel
- Störfaktoren erkennen
- Positives Auftreten und konstruktive Gesprächsführung



- > Sprich mit mir – Grundlagen der Kommunikation
- > Versteh mich doch! – Aufbaukurs Kommunikation

## TERMINE

27.04.2026  
30.07.2026

## ORT

München  
Ingolstadt

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr





## **ZIELGRUPPE**

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

## **DARUM GEHT'S**

Smalltalk schafft eine aufgelockerte, freundliche Atmosphäre und ist gleichzeitig ein „Türöffner“ in neuen, ungewohnten Situationen. Er hilft zudem Kontakte zu knüpfen (Networking), entkrampft schwierige Situationen und ist somit ein wichtiger Karrierefaktor.

In allen Bereichen und Funktionen, selbst im Privatleben, können Sie durch ein gekonntes Gespräch die Beziehungsebene positiv und nachhaltig konstruktiv beeinflussen. So ist Smalltalk eine gute Voraussetzung, um den Erstkontakt so angenehm wie möglich zu gestalten.

Sie wollten schon immer einmal wissen, wie das geht? In diesem Seminar lernen Sie auf spielerische Art Beziehungen durch das „kleine“ Gespräch aufzubauen.

## **REFERENT**

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# ZU JEDER GELEGENHEIT DAS PASSENDE THEMA PARAT

## INHALT

- Kommunikationstypen erkennen
- Eisbrecher – der erste Schritt der Kommunikation
- Mit Gemeinsamkeiten Verbindungen knüpfen
- Manieren und gutes Benehmen sind immer gefragt
- Die größten Smalltalk-Sünden
- Tipps und Tricks, wie Sie sympathisch wirken



- > Sprich mit mir – Grundlagen der Kommunikation
- > Versteh mich doch! – Aufbaukurs Kommunikation

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr







## **ZIELGRUPPE**

Führungskräfte sowie Mitarbeiter:innen

## **DARUM GEHT'S**

Sei es ein Gespräch, eine Ansprache oder eine Präsentation: Wer erfolgreich sein will, muss heute mehr bieten, als die alten Tricks aus der Rhetorikkiste. Ausschlaggebende Erfolgsfaktoren sind eine überzeugende Persönlichkeit und eine wirksame Kommunikation. Wer seine Botschaft auf den Punkt bringt, überzeugt!

Lernen Sie an einem Tag die besten Elemente der Rhetorik einzusetzen und machen Sie sich fit für Ihren Kommunikationserfolg im Beruf und Privatleben. Ihre Rhetorik wird souveräner, überzeugender und erfolgreicher werden.

## **REFERENT**

Anja Klose (Trainerin EDEKA Bildungswesen)

Klaus Böck (Trainer EDEKA Bildungswesen)



# REDEN IST EINE KUNST!

## INHALT

- Bewährte traditionelle rhetorische Mittel
- Steigerung der Redesicherheit
- Abbau von Lampenfieber
- Gesprächsbeeinflussung durch Fragetechniken
- Was verrät die Körpersprache?
- Wie vervollständige ich Wortschatz, Stil und Formulierung?
- Wie wirke ich auf Andere?
- Füllwörter vermeiden
- Pausen richtig setzen



- > Sprich mit mir – Grundlagen der Kommunikation
- > Versteh mich doch! – Aufbaukurs Kommunikation

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## DAUER

09:00 - 16:30 Uhr



# INTERKULTURELLE HANDLUNGSKOMPETENZ

Für eine erfolgreiche Integration ausländischer Mitarbeitenden am Arbeitsplatz

## **ZIELGRUPPE**

Selbstständige Kaufleute, Abteilungsleitung, Marktleitung

## **DARUM GEHT'S**

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.

## **REFERENTIN**

Michaela Schmitz

Trainerin und Coach für interkulturelle Kompetenzen der EDEKA Food Academy



## **TERMINE**

16.04.2026

11.06.2026

08.10.2026

## **ORT**

München

Ingolstadt

München

## **DAS ERWARTET SIE**

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

## **ZIELE**

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



# DIE ZUKUNFT IST *Weiblich*

**Frauen stehen in der Arbeitswelt oft vor besonderen Herausforderungen.** Unsere neuen Seminare exklusiv für Frauen bieten eine Plattform zum Austausch, gegenseitigen Support und gemeinsamen Lernen – in vertrauensvoller Atmosphäre. In einer vertrauensvolle Atmosphäre können Sie Ihr Wissen erweitern, Netzwerke knüpfen und von wertvollen Erfahrungen profitieren.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich weiterzuentwickeln und **stärken Sie sich und andere.**  
Seien Sie dabei – wir freuen uns auf Sie!





# TERMINübersicht

|                                                                                     |                                    |                          |                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------|-----------------------|
|    | <b>Kommunikation für Frauen</b>    | 11.06.2026<br>29.09.2026 | Ingolstadt<br>München |
|    | <b>Frauen im Unternehmen</b>       | 25.06.2026<br>26.11.2026 | Ingolstadt<br>München |
|   | <b>Work-Life-Balance</b>           | 18.06.2026<br>24.11.2026 | Ingolstadt<br>München |
|  | <b>Stressmanagement für Frauen</b> | auf Anfrage              | auf Anfrage           |

Dauer

09:00 - 16:30 Uhr

# KOMMUNIKATION FÜR FRAUEN

Im beruflichen Alltag selbstsicher auftreten

## ZIELGRUPPE

Alle weiblichen Mitarbeiterinnen und Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Frauen zeichnen sich häufig durch eine ausgeprägte Kommunikationsstärke und soziale Kompetenz aus. In diesem Seminar lernen Frauen, wie Sie Ihre Kommunikationsstärke nutzen können, um besser wahrgenommen zu werden und auch in herausfordernden Gesprächen erfolgreich zu sein.

Durch gezielte Übungen erwerben die Teilnehmerinnen die Fähigkeit, klar zu argumentieren, anspruchsvolle Gesprächssituationen konstruktiv zu meistern und sich dabei selbstbewusst zu behaupten.

## INHALT

- Kommunikationsgrundlagen stärken für mehr Erfolg
- Eigene und fremde Kommunikationsstile erkennen und souverän damit umgehen
- Optimale Rahmenbedingungen für zielführende Gespräche schaffen
- Wertschätzende und gelungene Formulierungen im Gespräch anwenden
- Kommunikationsprozesse im Berufsleben aktiv steuern und mitgestalten
- Gelegenheit für Networking und Mentoring

## REFERENTIN

Susann Lochner

Trainerin EDEKA Bildungswesen



# FRAUEN IM UNTERNEHMEN

Reflektieren & weiterentwickeln – so erreichen Sie Ihre beruflichen Ziele

## **ZIELGRUPPE**

Alle weiblichen Mitarbeiterinnen und Führungskräfte

## **DARUM GEHT'S**

Dieses Seminar bietet Frauen die Möglichkeit, ihre berufliche Entwicklung aktiv zu gestalten. Wir werden uns gemeinsam mit Themen wie Selbstbewusstsein, Reflektion der Eigen- und Fremdwahrnehmung und Überwindung von Hindernissen beschäftigen. Ziel ist es, jede Teilnehmerin dabei zu unterstützen, ihre Stärken zu nutzen, klare Ziele zu definieren und diese erfolgreich umzusetzen.

## **INHALT**

- Ermittlung der eigenen Stärken und Schwächen
- Reflektion der Eigenwahrnehmung versus Fremdwahrnehmung
- Selbstzweifel abbauen, Selbstbewusstsein und Durchsetzungsvermögen stärken
- Strategien und Methoden zur effektiven Zielerreichung entwickeln.
- Gelegenheit für Networking und Mentoring

## **REFERENTIN**

Susann Lochner

Trainerin EDEKA Bildungswesen

# WORK-LIFE-BALANCE

als Frau zwischen Beruf und Privat

## ZIELGRUPPE

Alle weiblichen Mitarbeiterinnen und Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Beruf, Familie und Freizeit ist oft schwer unter einen Hut zu bekommen. Wir unterstützen Sie, Ihre persönlichen Ziele zu definieren und unnötige Stressfaktoren zu reduzieren. Gemeinsam finden wir Lösungen, den Alltag möglichst effizient, gewinnbringend und erfolgreich zu gestalten.

## INHALT

- Die Bedeutung von Work Life Balance und ihre speziellen Herausforderungen
- Identifizierung von Stressfaktoren und Ressourcen im Berufs- und Privatleben
- Tipps für eine effektive Zeitplanung, Organisation und Prioritätensetzung
- Eigene Bedürfnisse und Grenzen respektvoll kommunizieren
- Entwicklung eigener Stressbewältigungstechniken

## REFERENTIN

Susann Lochner

Trainerin EDEKA Bildungswesen



# STRESSMANAGEMENT FÜR FRAUEN

Resilienz und Balance im Alltag

## ZIELGRUPPE

Alle weiblichen Mitarbeiterinnen und Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

Dieses interaktive Tagesseminar richtet sich an Teilnehmerinnen, die gezielt ihre Resilienz stärken und praktische Wege zu mehr Balance und Wohlbefinden im oft hektischen Alltag finden möchten. Wir beleuchten gemeinsam typische Stressfallen für Frauen und erarbeiten konkrete Strategien für nachhaltige Stressbewältigung und Selbstfürsorge.

## INHALT

- Die eigenen Stressmuster klar erkennen
- Ihre persönliche Resilienz bewusst stärken
- Effektive Bewältigungsstrategien für Stresssituationen anwenden
- Eine Balance zwischen Belastung und Erholung zu schaffen
- Grenzen klar kommunizieren, um sich selbst zu schützen
- Einen individuellen Selbstfürsorgeplan für mehr Energie im Alltag entwickeln

## TERMINE

Auf Anfrage

✉ [SB\\_seminare@edeka.de](mailto:SB_seminare@edeka.de)

## REFERENTIN

Susann Lochner

Trainerin EDEKA Bildungswesen

**AUCH ALS ONLINESEMINAR MÖGLICH!**

# UND DANN GIBT ES AUCH NOCH MICH!

Mit Kraft und Lust zur Meisterin in allen Lebensbereichen

## ZIELGRUPPE

Weibliche Führungskräfte

## DARUM GEHT'S

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?”

## REFERENTIN

Kristin Noschka

EDEKA ZENTRALE Handels Stiftung



## INHALT

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

## ZIELE

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

## TERMINE

- 10.-11.06.2026 in München



# IHRE



# ANSPRECH PERSONEN



**Briefanschrift**  
Ingolstädter Straße 120  
85080 Gaimersheim



**Standort Bildungswesen**  
Nürnberger Straße 58  
85055 Ingolstadt





## ABTEILUNGSLEITUNG



### **Melody Achilles**

Abteilungsleitung Bildungswesen

- ☎ 08458/ 62 - 700
- 📞 0152 09379431
- ✉ melody.achilles@edeka.de



### **Martin Sorg**

Stellvertretende Abteilungsleitung Bildungswesen

- ☎ 08458/ 62 - 5184
- 📞 0151 65828084
- ✉ martin.sorg@edeka.de



### **Isabell Paulini**

Assistenz Abteilungsleitung Bildungswesen  
Koordination EDEKA Young Talent Award

- ☎ 08458/ 62 - 5507
- 📞 0172 8920766
- ✉ isabell.paulini@edeka.de





## ORGANISATION



**Claudia Radler**

Seminarorganisation Ausbildung EH

☎ 08458/ 62 - 381

✉ claudia.radler@edeka.de



**Simon Schmidt**

Seminarorganisation Erwachsenenbildung

☎ 08458/ 62 - 6969

✉ simon.schmidt@edeka.de



**Katharina Jehs**

Controlling und Seminarabrechnung

☎ 08458/ 62 - 3361

✉ katharina.jehs@edeka.de





## VERTRAGSGESTALTUNG, ZEUGNISERSTELLUNG, PRÜFUNGSEINLADUNG



**Kerstin Heim**

Bereiche: NK, Union, EKG

☎ 08458/ 62 - 229

✉ [kerstin.heim@edeka.de](mailto:kerstin.heim@edeka.de)



**Nicole Fuß**

Bereiche: Backstube Wünsche,  
SB-Warenhausgesellschaft, SBF

☎ 08458/ 62 - 5791

✉ [nicole.fuss@edeka.de](mailto:nicole.fuss@edeka.de)



**Nathalie Jäger**

Bereiche: NK Süd und West, EKG Lager, SEH

☎ 08458/ 62 - 5186

✉ [nathalie.jaeger@edeka.de](mailto:nathalie.jaeger@edeka.de)





## DIGITALES LERNEN



### **Thomas Gebele**

Digitales Lernen

AzubiGuide

EDEKA next



08458/ 62 - 757



0151 26594725



thomas.gebele@edeka.de



### **Monika Bräuherr**

Digitales Lernen

WizzUp!

EDEKA next



08458/ 62 - 3362



0151 61673942



monika.braeuherr@edeka.de



### **AzubiGuide**

azubiguide.sb@edeka.de

### **EDEKA next**

digitaleslernen.sb@edeka.de



### **Bewerbermanagement**

bildungswesen.suedbayern@edeka.de





## BEWERBERMANAGEMENT



**Alexander Thomas**  
Bewerbermanagement

☎ 08458/ 62 - 5185  
✉ alexander.thomas@edeka.de



**Daniel Cuic**  
Praktikantenverwaltung

✉ daniel.cuic@edeka.de



## RECRUITING REGIE



**Nadine Kuss**  
Mitarbeitendenrecruiting

☎ 08458/ 62 - 6603  
📞 0151 18948280  
✉ nadine.kuss@edeka.de





## AUSBILDUNGSBEGLEITUNG



**Lisa Straßer**

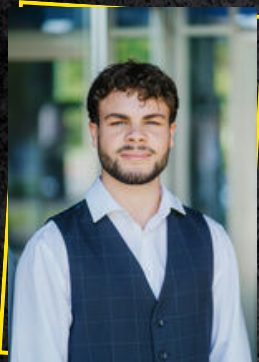
Ausbildungsbegleitung Regie



0151 46318623



[lisa.strasser@edeka.de](mailto:lisa.strasser@edeka.de)



**Philipp Rödl**

Ausbildungsbegleitung Bäckerei



0151 18139687



[philipp.roedl@edeka.de](mailto:philipp.roedl@edeka.de)



**Samuel Derbsch**

Ausbildungsbegleitung Bäckerei



0171 5526522



[samuel.derbsch@edeka.de](mailto:samuel.derbsch@edeka.de)





## AUSBILDUNG GH



**Moritz Knöferl**

Ausbildungsbeauftragter GH

☎ 08458/ 62 - 3373

📞 0170 8011352

✉ moritz.knoeferl.ekg@edeka.de



## SINNESPARCOURS



**Christine Zengerle**

Sinnesparcours

📞 0171 9171923

✉ chritine.zengerle@edeka.de



**Waltraud Brigl**

Sinnesparcours

📞 0171 9171923

✉ waltraud.brigl@edeka.de





## TRAINING AUSBILDUNG



**Melina Barche**

Training Ausbildung EH



0151 26594705



melina.barche@edeka.de



**Lena Hopp**

Training Ausbildung EH



0151 72175810



lena.hopp@edeka.de



**Ekin Özdemir**

Training Ausbildung EH



0151 26594726



ekin.oezdemir@edeka.de





**Michaela Jäger**

Training Ausbildung EH

Training Erwachsenenbildung

Schwerpunkte: Brot & Backwaren

📞 0173 8909175

✉️ [michaela.jaeger@edeka.de](mailto:michaela.jaeger@edeka.de)



**Sarah Branghofer**

Training Ausbildung EH

📞 0171 5446399

✉️ [sarah.branghofer@edeka.de](mailto:sarah.branghofer@edeka.de)



**Philipp Podlech**

Training Ausbildung EH

📞 0151 24508311

✉️ [philipp.podlech@edeka.de](mailto:philipp.podlech@edeka.de)





## TRAINING AUSBILDUNG



### **Annemarie Sonnenberg**

Training Ausbildung EH

Training Nachwuchsförderung

Koordination Frischespezialist:in



0151 42480915



annemarie.sonnenberg@edeka.de



## TRAINING NACHWUCHSFÖRDERUNG



### **Melissa Gabrielides**

Personalentwicklung



0151 51512190



melissa.gabrielides@edeka.de





## TRAINING ERWACHSENENBILDUNG



### **Hermann Rebe**

Training Ausbildung

Training Erwachsenenbildung

Schwerpunkte:

Fleisch & Wurst | Kochen



0151 28376428



hermann.rebe@edeka.de



### **Manuela Schweigl-Grunwald**

Training Erwachsenenbildung



0151 61673944



manuela.schweigl-grunwald@edeka.de



### **Susann Lochner**

Training Ausbildung EH

Zertifizierter Ausbildungsbetrieb



0151 28376891



susann.lochner@edeka.de





## TRAINING ERWACHSENENBILDUNG



**Klaus Böck**

Training Erwachsenenbildung

📞 0172 8923903

✉️ klaus.boeck@edeka.de



**Anja Klose**

Trainerin Erwachsenenbildung

📞 0160 7200241

✉️ anja.klose@edeka.de



**Viviane Kellinger**

Onlinetrainerin Erwachsenenbildung

📞 0175 6711501

✉️ viviane.kellinger@edeka.de





## FACHBERATUNG



### Michaela Meindl

Training Erwachsenenbildung

Fachberaterin Personal

📞 0171 7406162

✉️ [michaela.meindl@edeka.de](mailto:michaela.meindl@edeka.de)



## Starke Mitarbeitende. Klare Führung. Nachhaltiger Erfolg.

Erfolgreiche Märkte entstehen dort, wo Menschen gerne arbeiten, Verantwortung übernehmen und sich weiterentwickeln können. Genau dabei unterstützt Sie Michaela Meindl – praxisnah, individuell und mit Blick auf Ihren unternehmerischen Alltag.

Als Fachberaterin Personal mit Schwerpunkt Personalentwicklung ist Sie Ihre Sparringspartnerin für alle Fragen rund um Führung, Mitarbeitendenbindung und Personalstrategien. Gemeinsam schaffen wir Strukturen, die Orientierung geben, Führung stärken und Entwicklung möglich machen – immer abgestimmt auf die Anforderungen selbstständiger Kaufleute.

**Unser Ansatz: zuhören, analysieren, umsetzen.**

Ob punktuelle Fragestellungen oder langfristige Entwicklungsprozesse – Michaela Meindl begleitet Sie von der Idee bis zur Umsetzung und steht Ihnen als verlässliche Ansprechpartnerin zur Seite.

# Buchungs- hinweise und AGBs



## Präsenzschulungen

**Ganztagesseminar INHOUSE** (ab 4 Stunden)  
1.200€ pro Ganztagesseminar (max. 12 TN)  
+ für jede weitere teilnehmende Person 135€

**Einzelteilnehmer:in Ganztagesseminar**  
(ab 4 Stunden)  
135€ pro Person

**Halbtagesseminar INHOUSE** (1-4 Stunden)  
750€ pro Halbtagesseminar (max. 12 TN)  
+ Einzelhalbtagesgebühr (80€) für jede weitere  
teilnehmende Person

**Einzelteilnehmer:in Halbtagesseminar**  
(1-4 Stunden)  
80€ pro Person



Die Rechnungsstellung erfolgt ab dem  
01.01.2026 vierteljährlich.

## Onlineschulungen

**Ganztagesseminar** (ab 3 Stunden)  
95€ pro Person

**Halbtagesseminar** (1-3 Stunden)  
65€ pro Person

Ihre Ansprechperson zu Schulungskosten



**Melody Achilles**  
Abteilungsleitung Bildungswesen

☎ 08458/ 62 - 700

📞 0152 09379431

✉ melody.achilles@edeka.de



### Stornierungsmodalitäten

Sollten Sie ein Seminar absagen müssen, bitten wir Sie dies bis **spätestens 7 Werktage** vor dem Seminartermin zu tun. Seminarabsagen werden ausschließlich per E-Mail entgegengenommen. Sollten Sie diese Stornierungsbedingungen nicht einhalten können, wird der volle Rechnungsbetrag fällig. In jedem Fall dürfen Sie eine:n Ersatzteilnehmer:in benennen.



Alle Preise verstehen sich natürlich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.  
Alle Angaben beziehen sich auf den Stand 01.01.2021. Änderungen vorbehalten.

### Ihre Ansprechperson bei Seminaranmeldungen

**Simon Schmidt**

Seminarorganisation Erwachsenenbildung



08458/ 62 - 6969



simon.schmidt@edeka.de



Sie sind wissenshungrig geworden und wollen sich für ein Seminar anmelden?  
Scannen Sie den **QR-Code** oder schreiben Sie eine E-Mail an **SB\_seminare@edeka.de**.





**EDEKA Südbayern Handels Stiftung & Co. KG**  
Abteilung Bildungswesen  
Ingolstädter Straße 120  
85080 Gaimersheim

QR-Code scannen  
und zum Seminar  
anmelden:



Sie wollen mehr über  
die EDEKA Südbayern  
wissen?

