



KURSJAHR 2021

Änderungen und Druckfehler vorbehalten



TERMINE:

MODUL 1: 02. Juni 2021

MODUL 2: 09. Juni 2021

MODUL 3: 15. Juni 2021

MODUL 4: 16. Juni 2021

UHRZEIT:

jeweils 13:00 bis 18:00

ORT:

Fleischkompetenzzentrum (FKZ)

Lastenstraße 26
9020 Klagenfurt

ANMELDUNGEN:

Mi, 19. Mai 2021

TEILNAHMEGEBÜHR:

netto € 700,- / TeilnehmerIn*

exkl. EUR 70,- Materialentwertungsbeitrag
(exkl. 20% USt.)

FÖRDERUNG

-250 EUR / TeilnehmerIn*

aus **Kärnten** auf den Bruttobetrag.

VERKAUFSFÖRDERUNG FÜR FLEISCHER- FACHARBEITERINNEN

IN 4 MODULEN (NUR GEMEINSAM BUCHBAR)

ZIELGRUPPE:

Bestehende Mitarbeiter mit Fleiß und „Biss“

Angelernte im Verkaufsbereich von Detailgeschäften

Neue Mitarbeiter ohne einschlägige Ausbildungen bzw. Praxis

INHALTE:

Verkaufskunst, Fleischkunde, Schnittführung, Thekenkompetenz

ZIELE:

Steigerung von praktischem Können, Effizienz und Motivation im Verkauf;

Lernen von Profis unterstützt durch Videoanalyse

TRAINER:

JOSEF RANETBAUER

Fleischermeister und Fleischersommelier

Experte in Sachen Verkaufskunst



 **Förderung möglich!**

Für eine Förderung vom AMS muss jeder
Betrieb selbst ansuchen:

<https://www.ams.at/unternehmen/personal--und-organisationsentwicklung/qualifizierungsfoerderung-fuer-beschaeftigte>

* Der angegebene Preis gilt für Unternehmen des Lebensmittelgewerbes (Bäcker, Fleischer, Konditoren, Müller & Mischfutterbetriebe, Nahrungs- und Genussmittel). Für alle anderen Teilnehmer (Nicht-Mitglieder) berechnen wir einen Aufschlag von EUR 10,- pro Übungseinheit (1 UE = 1 Stunde).

www.LMAkademie.at

Mi 02.06.2021

MODUL 1:

Verkaufskunst:

Das 1x1 des Fleischerhandwerk

„Ihr Verkaufserfolg entscheidet sich an der Theke!“

- Grundsätze des erfolgreichen Verkaufs am Puls der Zeit
- Kunden sind auch Menschen: Das Geheimnis der Körpersprache
- Verhalten bei schwieriger Kundschaft bzw. Reklamation
- Was meint mein/e Chef/in mit „Zusatzverkauf“?
- Welche Rolle spiele ich als Verkäufer/in?
- Stammkunden gewinnen und betreuen
- Grundkonzept einer Vitrienen Präsentation Wurst
- Was heißt sprechen sie Wurst
- Brot und Gebäck als Speisenbegleiter
- Hausaufgabe Wurstansprache 1 Produkt vorbereiten

Mi 09.06.2021

MODUL 2:

Fleisch- und Wurstkunde:

Appetit erzeugen und

Fachwissen

im Verkaufsgespräch

„Die Wurstansprache ist die Sprache Ihres Handwerks und Ihre Chance im Wettbewerb herauszuragen!“

- Tücken und Chancen der Sprache und Kommunikation im Verkauf
- Schöne Worte sind zu wenig:
- Wie und wo wende ich die Wurstansprache beim Kunden an?
- Welche Sinne brauche ich dazu?
- Wann wird die Wurstansprache zum Erfolg?
- Üben, mit Videoanalyse: in praktischen Beispielen selber erleben
- Was Kunden interessiert und was Kunden langweilt
- Fleisch ist ein wichtiges Lebensmittel
- Was ist das richtige Fleisch von was hängt das ab
- Frisch oder gereift die Grundregeln der Fleischreifung
- Hygiene
- Hausaufgabe

ACHTUNG:

Nur im Gesamtpaket buchbar
Begrenzte Teilnehmerzahl

!!!

www.LMAkademie.at

Di 15.06.2021

MODUL 3:

Fleischkenntnisse & Schnittführung: Die Kunst des Aufschneidens und Portionierens vor Kunden

„So punkten unsere MitarbeiterInnen
vor den Kunden im Fachgeschäft!“

- Fleisch - Wichtiger Bestandteil unserer Ernährung "Fleisch ist ein Stück Lebenskraft"
- Benennen und Verwendungsmöglichkeiten der Schweine- und Rinderfleischteile und richtige Präsentation
- Zögerliche Fleischkundschaft und Anbieten von Alternativen
- Ausarbeiten der koch- und bratfertigen Köstlichkeiten
- Anbieten und Aufnehmen von „Festtagsbestellungen“
- Richtiges Schneiden heißt Appetit machen ,mit der richtigen Schnittführung zum Erfolg
- Richtiges Hacken heißt Kompetenz ausstrahlen
- Hausaufgabe

Mi 16.06.2021

MODUL 4:

Thekenkompetenz bei Verkostung und intensiver Beratung. Sensorik, Verkostungstraining

„Echtes Handwerk bietet den besten
Gesprächsstoff!“

- Verkaufsgespräche als Motor der Kundenbindung
- Womit steuern Sie die Mundpropaganda und gewinnen Kundschaft?
- Grundkonzept: Convenience erwärmen die Herzen und – was versteht man darunter?
- Bedeutung der Convenience für ihr Geschäft
- Richtiges schneiden vom Convenience Produkten, würzen und präsentieren
- Die Fleischvitrine ist meine Bühne: Wie gelingt ein gutes Auftreten?
(Thekengestaltung Frischfleisch und Convenience)
- Denn die Präsentation und Handwerksvielfalt ist die beste Chance für Zusatzverkauf

ACHTUNG:

Nur im Gesamtpaket buchbar
Begrenzte Teilnehmerzahl

!!!

www.LMAkademie.at

ANMELDUNG UND BEZAHLUNG



VERBINDLICHE ANMELDUNG an

E-Mail: LM-Akademie@wko.at

Fax: +43 (0)1 504 3613

Verkaufsförderung für Fleischer-FacharbeiterInnen in 4 Modulen in K

**BITTE AUSGEFÜLLT PER
E-MAIL AN DIE LMAK SENDEN!**

Firma:

.....

Tel.: E-Mail:

Bundesland:

Teilnehmer:

Rechnungsadresse: wie Firmenadresse

wenn abweichend:

.....

Ich wünsche mir mehr Informationen über das Angebot der Lebensmittelakademie und bestelle hiermit den kostenlosen Newsletter.

Ja Nein
(bitte ankreuzen)

Wie haben Sie von unserem Kurs erfahren? Landesinnung WKÖ Facebook LMAk Newsletter Fleischerverband DAS Lebensmittel HANDWERK
 Fleisch & Co Bäcker & Konditor Zeitung LMAk Katalog LMAk Homepage Sonstiges: (bitte ankreuzen)

Mit meiner Unterschrift bestätige ich die Anmeldung und stimme den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) (www.lmakademie/impressum.html) der Lebensmittelakademie zu. Des weiteren stimme ich zu, dass die von mir genannten Daten zum Zwecke der Administration der Workshops von der LMAk verarbeitet werden. Für den Fall, dass ich Dritte zu dieser Veranstaltung anmelde, erkläre ich hiermit ausdrücklich, dass ich bevollmächtigt bin, diese Anmeldung vorzunehmen und über eine entsprechende datenschutzrechtliche Zustimmungserklärung verfüge. Auf Wunsch kann die Löschung der Daten beantragt werden. Die am Kurs teilnehmenden Personen erklären sich mit allfällig von ihnen gemachten Bildern und Filmaufnahmen im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit rund um die LMAk einverstanden. Die Veröffentlichung kann auf der Homepage, am Facebookaccount der Veranstalter und/oder in den Medien stattfinden. Eine detaillierte Datenschutzerklärung finden Sie auf www.lmakademie.at.

Datum, Unterschrift

IMPRESSUM

Herausgeber: Die Lebensmittelakademie des österreichischen Gewerbes, Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien

Tel: 05 90 900-3634, Fax: 01 504-3613, Email: LM-Akademie@wko.at

UniCredit Bank Austria AG, BIC: BKAUATWW, IBAN: AT16 1200 0521 1424 2001, UID-Nr. ATU57270116, ZVR 502101752

www.LMAkademie.at

ERTEILUNG EINER EINZUGSMÄCHTIGUNG UND EINES SEPA-LASTSCHRIFT MANDATS



ZAHLUNGSEMPFÄNGER

Die Lebensmittelakademie des österreichischen Gewerbes
Wiedner Hauptstr. 63
1045 Wien

CREDITOR-ID: AT22ZZZ00000066179

MANDATSREFERENZ: LMAk K 4M Verkauf FI 2021

Konto lautend auf:

Straße:

PLZ und Ort:

IBAN:

BIC:

Name der Bank.....

**BITTE AUSGEFÜLLT PER
E-MAIL AN DIE LMAk SENDEN!**

Zahlungsart: **Einmalige Zahlung**

Ich ermächtige/Wir ermächtigen die Lebensmittelakademie des österreichischen Gewerbes (LMAk), die von mir/uns zu entrichtenden Zahlung bei Fälligkeit von meinem/unseren Konto mittels SEPA-Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein/weisen wir unser Kreditinstitut an, die von der LMAk auf mein/unser Konto gezogenen SEPA-Lastschriften einzulösen. Ich kann/Wir können innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem/unseren Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Ort, Datum, Unterschrift des Kontozeichnungsberechtigten

IMPRESSUM

Herausgeber: Die Lebensmittelakademie des österreichischen Gewerbes, Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien

Tel: 05 90 900-3634, Fax: 01 504-3613, Email: LM-Akademie@wko.at

UniCredit Bank Austria AG, BIC: BKAUATWW, IBAN: AT16 1200 0521 1424 2001, UID-Nr. ATU57270116, ZVR 502101752

www.LMAkademie.at