

# Unsere Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

Das Trainingsprogramm:  
modular · zielorientiert ·  
systematisch



Für alle Shop- und Bistrobetreiber:innen,  
Führungskräfte und Mitarbeiter:innen.

# INHALT

DIE CONVENIENCE FOODSERVICE  
AKADEMIE STELLT SICH VOR 3

UNSERE SCHULUNGEN, WORKSHOPS  
UND TRAININGS 5

INFORMATIONEN UND  
KONTAKT 21

UNSERE PARTNER 21

# DIE CONVENIENCE FOODSERVICE AKADEMIE STELLT SICH VOR

Der Markt verändert sich stetig und damit wachsen auch die Anforderungen an Sie und Ihre Mitarbeiter:innen.

Aber was bedeutet das konkret für Sie, Ihren Shop und Ihre Mitarbeiter:innen? Solides Grundwissen und stetige Weiterbildung plus Anpassung an den Markt sind zwingend nötig, um wettbewerbsfähig zu sein und vor allem zu bleiben.

**Fachkräftemangel?** Buchen Sie unsere Schulung „MODERNE PERSONALGEWINNUNG UND LOKALES MARKETING“.

**Starten Sie neu ins Business?** Wir unterstützen Sie mit dem Workshop „ERFOLGSFAKTOR FOODSERVICE – GUT BERATEN IN DAS BISTROGESCHÄFT STARTEN“.

*Besuchen Sie unseren  
3D-Rundgang*



Wir von Lekkerland verstehen uns als Experten:innen im Bereich Foodservice – für uns bedeutet „Foodservice“ Leidenschaft. Tagtäglich setzen wir uns mit neuen Trends im Markt auseinander, testen Produkte und entwickeln neue Lösungen für Ihren Shop. Dieses Know-How möchten wir mit Ihnen teilen und unsere Foodservice Akademie bietet hierfür eine einzigartige Möglichkeit.

Unser Trainerteam gibt Ihnen in der Convenience Foodservice Akademie einen Einblick in die Entwicklung und den Markt der Zukunft und hilft Ihnen bei Lösungen für Ihren Shop.

Mit unserem modularen Schulungsangebot machen wir Sie und Ihre Mitarbeiter:innen fit für den Alltag im Shop. Auf Wunsch können wir Inhalte und Aufbau Ihrer Schulungen auch gerne Ihrem individuellen Bedarf anpassen.

Sprechen Sie uns gerne an!

*Ihr Trainerteam*





# UNSERE SCHULUNGEN, WORKSHOPS UND TRAININGS

## Was Sie bei uns erwartet?

Wir machen ehrliche Foodservice Beratung, nachhaltige und erfolgreiche Konzepte und Formate, bieten praxisnahe, zielorientierte Schulungen und Trainings an, die direkt im täglichen Geschäft umgesetzt werden können. Was Sie bei uns erwartet? Wir sind Praktiker:innen und Problemlöser:innen, Trainer:innen und Coaches. In unseren Trainings und Workshops wird in Praxisübungen aktiv mitgemacht, gefragt, diskutiert, gelacht, produziert und probiert.

## Unsere Online-Schulungen für Sie - einfach von zu Hause oder unterwegs aus lernen.

Wir bieten auch eine große Auswahl an Online-Schulungen an, die Sie praktisch von überall durchführen können. **Keine Zeit für die Nachschulung Ihrer Mitarbeiter:innen?** Buchen Sie unsere Online-Schulung „LEBENSMITTELHYGIENE 1“

## Webinare

Unsere Webinare finden regelmäßig live statt. Folgen Sie den Live-Terminen von Ihrem Arbeitsplatz oder bequem von zu Hause.

Die jeweiligen Webinare-Termine und Themen finden Sie immer aktuell auf unserer Homepage.



## Unsere modularen Schulungs- und Trainingsprogramme



Start  
Neueröffnung  
Newcomer



Hygiene  
Qualität



Führung  
Kommunikation



Produktion  
Warenpräsentation  
Service

Kommen Sie gerne auf uns zu - wir beraten Sie bei der Auswahl zu Ihrer optimalen Schulung.

# FIT ZUR NEUERÖFFNUNG

Grundlagen für die Selbstständigkeit  
im Bistrogeschäft



Dieser Workshop als Einführung in das Bistrogeschäft hilft allen Betreiber:innen sich optimal auf das Bistrogeschäft vorzubereiten. Von den gesetzlichen Grundlagen, über das tageszeitliche Sortiment, bis hin zu einer optimalen

Bestellung zur Eröffnung inkl. Equipment ist an alles zu denken. Lassen Sie sich hier von unseren praxiserfahrenen Trainer:innen helfen, so dass Sie umfassend vorbereitet in Ihr neues Bistrogeschäft starten können.

## Zielgruppe

Partner:innen und Bistrobetreiber:innen, die sich selbständig machen wollen, Mitarbeiter:innen und Tankstellenleiter:innen, Führungskräfte

## Lernziele und Inhalte

- Sie lernen die notwendigen gesetzlichen Grundlagen gem. dem Gaststättengesetz und der europäischen Lebensmittelverordnung kennen
- Sortimentsberatung- und Festlegung, Unterstützung bei der Auslösung einer Erstbestellung
- Ergänzende Sortimente und Produkte zum Zusatzverkauf
- Notwendige Ausstattungs-  
materialien-/ Equipment
- Hilfestellung bei den Kalkulationen und der Warenwirtschaft
- Empfehlung der wettbewerbsfähigen VK-Preise
- Unterstützung bei Eröffnungsaktivitäten, Angeboten, Marketing
- Definieren eines optimalen Arbeitsablaufs

## Methoden

Wir besprechen im Vorfeld Ihre individuellen Trainingswünsche und erstellen eine auf Ihren Bedarf zugeschnittene Schulung, die praxisnah durchgeführt wird.

## Dauer

2 Tage, jeweils 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience  
Foodservice Akademie

## Termine

Individuell nach Absprache

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person pro Tag

## Gruppengröße

4 bis 12 Teilnehmer:innen



# ERFOLGSFAKTOR FOODSERVICE – GUT BERATEN IN DAS BISTROGESCHÄFT STARTEN

Kaffee und Backwaren als Fundament  
des Bistrogeschäfts

Dieser Workshop bietet den optimalen Einstieg in die Welt des Foodservice. Ihr Ziel ist es, mindestens 30 Tassen Kaffee am Tag zu verkaufen und ein erfolgreiches Bistrogeschäft zu führen? Lernen Sie und Ihre Mitarbeiter:innen die Grundlagen eines erfolgreichen

Bistros von der Auswahl der richtigen Kaffeemarke und optimalen Produktauswahl bis hin zur Umsetzung wichtiger und aktueller Hygienestandards für eine nachhaltige Bistro- und Produkthygiene kennen und legen Sie den Grundstein für Ihre Selbständigkeit.

## Zielgruppe

Partner:innen und Bistrobetreiber:innen, die sich selbständig machen wollen, Mitarbeiter:innen und Tankstellenleiter:innen, Führungskräfte

## Lernziele und Inhalte

- Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in den To Go- und Bistro Markt
- Sie lernen die Stufen der Foodservice Treppe kennen
- Kaffee = Margenbringer / Der optimale Einsatz einer Kaffeemarke
- Ergänzende Sortimente und Produkte zum Zusatzverkauf
- notwendige Ausstattungsmaterialien-/ Equipment
- Hygiene im Shop – Sie lernen die Basics HACCP und Lebensmittelhygiene kennen

## Methoden

- Aktiver Workshop inkl. Verkostung
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Best Practice-Beispiele
- Gruppenarbeiten
- Feedback
- Handouts

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

4 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

# ERFOLGSFAKTOR COACHING – OPTIMIERUNG AN IHREM POINT OF SALE



Systemcoaching bei Ihnen vor Ort!

Wir kommen zu Ihnen, um Sie und Ihre Mitarbeiter:innen direkt vor Ort, in Ihrem eigenen Arbeitsumfeld, mit

Bezug zum Arbeitsalltag und den örtlichen Begebenheiten, zu schulen.

## Zielgruppe

Partner:innen, Bistrobetreiber:innen, Mitarbeiter:innen und Tankstellenleiter:innen, Führungskräfte

## Lernziele und Inhalte

- Sortimentsberatung
- Herstellung Back- & Belegwaren
- Tageszeitindividuelle Optimierung der Warenpräsentation
- Aktives Verkaufen und lokales Marketing
- Optimieren der Arbeitsabläufe

## Methoden

Wir besprechen im Vorfeld Ihre individuellen Trainingswünsche und erstellen eine auf Ihren Bedarf zugeschnittene Schulung, die praxisnah durchgeführt wird.

## Dauer

1 Tag ca. 6 Stunden  
In Präsenz vor Ort

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

1 bis 6 Teilnehmer:innen

## Kosten

699,-€ zzgl. MwSt. pro Tag



# LEBENSMITTELHYGIENE TEIL 1

Grundlagenschulung HACCP

Als Verarbeiter:innen und Vertreiber:innen von Lebensmitteln tragen Sie ein hohes Maß an Verantwortung gegenüber Ihren Kunden:innen. Die Verordnung (EG) 852/2004 über Lebensmittelhygiene legt

allgemeine Hygieneanforderungen für die Lebensmittelkette fest. Diese Schulung vermittelt Ihnen einen Überblick über diese Anforderungen.

## Zielgruppe

Partner:innen, Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen und alle Mitarbeiter:innen von Bistro-Stationen

## Lernziele und Inhalte

- Allgemeine Lebensmittelhygiene
- Personalhygiene
- Produkthygiene
- Gerätehygiene
- HACCP Richtlinien
- Übertragung Infektionskrankheiten
- Warenlagerung
- Warenverarbeitung
- Gesetzliche Informationspflicht

## Methoden

- Aktiver Online-Workshop
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Best Practice-Beispiele
- Feedback
- Schulungsunterlagen im Anschluss zum Nachlesen

## Dauer

ca. 2,5 Stunden  
Online

## Termine

13.01.2023 (Start 10:00 Uhr)

## Gruppengröße

1 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

119,-€ zzgl. MwSt. pro Person  
Kompletter Online Schulungsteil 1

Buchen Sie hierzu auch unseren Onlinekurs „LEBENSMITTELHYGIENE TEIL 2“.

# LEBENSMITTELHYGIENE TEIL 2

Hygienekonzept und Eigenkontrollsystem



Kennen Sie die Hygienevorschriften in Ihrem Betrieb? Warum ist es wichtig, auf ein Hygienekonzept zu achten? Arbeitgeber:innen sind verpflichtet, zur

Verbeugung von Infektionen die gesetzlich beschlossenen Beschränkungen einzuhalten.

## Zielgruppe

Partner:innen, Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen und alle Mitarbeiter:innen von Bistro-Stationen

## Lernziele und Inhalte

- Gesetzliche Bestimmungen
- HACCP – Bedeutung und Struktur
- Was beinhaltet ein Hygienekonzept
- Betriebliche Eigenkontrollmaßnahmen
- Dokumentation und praktische Umsetzung

## Methoden

- Aktiver Online-Workshop
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Best Practice-Beispiele
- Feedback
- Schulungsunterlagen im Anschluss zum Nachlesen

## Dauer

ca. 2,5 Stunden  
Online

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

1 bis 12 Teilnehmer:innen  
Online

## Kosten

119,-€ zzgl. MwSt. pro Person  
Kompletter Online Schulungsteil 2

Dieser Onlinekurs baut auf „LEBENSMITTELHYGIENE TEIL 1“ auf.



# FOLGEBELEHRUNG GEMÄß § 42, 43 INFektionSSCHUTZGESETZ

Das Infektionsschutzgesetz sieht die Durchführung der Folgebelehrung alle 2 Jahre vor. Diese wird erstmals 2 Jahre nach der Erstbelehrung zwingend erforderlich. Stellen Sie als Arbeitgeber sicher, dass

Ihre Mitarbeiter:innen die gesetzlich vorgeschriebene Folgebelehrung erhalten und kommen Sie Ihrer Unterweisungspflicht ohne großen Vorbereitungs- und Verwaltungsaufwand nach.

## Zielgruppe

Partner:innen, Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen und alle Mitarbeiter:innen, die Lebensmittel herstellen, behandeln oder verkaufen.

Voraussetzung: Die Erstbelehrung durch das Gesundheitsamt ist bereits erfolgt.

## Lernziele und Inhalte

- Was besagt das Infektionsschutzgesetz
- Gesetzliche Bestimmungen
- Belehrungs- und Informationspflicht
- Krankheitserreger und deren Verbreitungswege
- Personalthygiene
- Gesetzliche Hygieneregeln

## Methoden

- Interaktiver Onlinekurs
- Vorlagen / Videos
- Trainer:innen-Input
- Schulungsunterlagen im Anschluss zum Nachlesen inkl. Nachweis

## Dauer

ca. 45 Minuten  
Online

## Termine

13.01.2023  
14.04.2023  
14.07.2023  
03.11.2023

## Gruppengröße

8 bis 30 Teilnehmer:innen

## Kosten

15,-€ zzgl. MwSt. pro Person

# ERFOLGSFAKTOR QUALITÄT – OPTIMAL ZUBEREITEN UND PRÄSENTIEREN

Impulse für Ihr Geschäft



Wenn Sie auch glauben „Das Auge isst mit!“, dann sind Sie hier richtig. Backen, belegen, verkosten und wirkungsvoll präsentieren – Profis der Lekkerland Convenience Foodservice

Akademie vermitteln Ihnen diese Fähigkeiten in einem spannenden Workshop und zeigen Ihnen Wege auf, das Erlernete in der Praxis richtig anzuwenden.

## Zielgruppe

Partner:innen, Bistrobetreiber:innen, Mitarbeiter:innen und Tankstellenleiter:innen, Führungskräfte

## Lernziele und Inhalte

- Mit Back- und Belegwaren einen zusätzlichen Uplift erzielen
- Beispielkalkulationen mit Back- und Belegwaren
- Was macht ein Bistro heute aus
- Optimale Sortimentsgestaltung
- Herstellung leckerer Back- und Belegwaren
- Präsentation tageszeitindividuell
- Hygiene im Shop – Bistro Basis HACCP

## Methoden

- Aktiver Workshop inkl. Produktion und Verkostung
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Best Practice-Beispiele
- Gruppenarbeiten
- Feedback
- Handouts

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

## Termine

10.01.2023 (Start 09:00 Uhr)

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

## Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen



# UMSÄTZE STEIGERN

Durch Zusatzverkauf Umsatz steigern

Mit Service und Kommunikation Umsätze steigern. Diese Erfolgsformel begleitet die Teilnehmer:innen durch das Seminar, auf dem Weg zu einem sympathischen und lukrativen Serviceverhalten. Kundenansprache ohne aufdringlich zu sein, die

Kund:innen auf Sortimente und Angebote aufmerksam machen und sinnvolle Produkte anbieten. Die Teilnehmer:innen sollen in die Lage versetzt werden, Zusatzumsatz durch Serviceverhalten und Sympathie zu erzielen.

## Zielgruppe

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte mit Kundenkontakt in den Bereichen Bistro, Backshop oder Kaffee.

## Lernziele und Inhalte

- Kaufimpulse setzen und Kundenerwartungen erfüllen
- Ein positives Kaufverhalten vermitteln
- Die Bedeutung von Kundenorientierung und wichtigen Service-Regeln
- Emotionale Grundlagen beim Einkaufen
- Redewendungen und Fragetechniken
- Aktionsverkauf, aktiver Verkauf

## Methoden

- Rollenspiele in verschiedenen Verkaufssituationen
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Best Practice-Beispiele
- Gruppenarbeiten
- Feedback
- Handouts

## Dauer

ca. 1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

## Termine

Individuell in Absprache

## Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

# POTENTIALE AUSSCHÖPFEN

Zu jeder Tageszeit das optimale Sortiment



Warme Snacks und Mittagskompetenz, Potentiale ausschöpfen und Aktionen durchführen. Das sind die Strategien für ein professionelles und wettbe-

werbsfähiges Bistrogeschäft. Oder: Mit einem attraktiven Mittagsangebot aus warmen Speisen und Snacks zu mehr Umsatz und zufriedenen Kund:innen.

## Zielgruppe

Partner:innen und Tankstellenleiter:innen mit Bistro, die mit warmen Speisen und Snacks zusätzliche Umsatzpotentiale erzielen möchten.

## Lernziele und Inhalte

- Umsatzpotentiale im Bistro ausschöpfen
- Benchmark-Vergleich von bestehenden Konzepten
- Rezepturen mit Focaccia, Panini, Burger, warmen Snacks und Hot Meals
- Kalkulation der Snacks
- Einweisung in die Geräte
- Anwendungsbereiche von TurboChef, Merrychef, AtollSpeed und High-Speed-Grill
- Einbinden der Artikel und des Equipments in den Tagesablauf
- Aktiver Verkauf und Marketing

## Methoden

- Aktiver Workshop inkl. Produktion und Verkostung
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Best Practice-Beispiele
- Gruppenarbeiten
- Feedback
- Handouts

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person



# ERFOLGSFAKTOR FÜHRUNGSKRAFT

Systematisch durchstarten mit Ihrem Bistrogeschäft für schnelle Ergebnisse

Erfolgsfaktor Führungskraft! Spezielles Aufbautraining für Mitarbeiter:innen, die Verantwortung übernehmen.

## Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die erst seit kurzer Zeit Führungsverantwortung haben oder zukünftig übernehmen werden.

## Lernziele und Inhalte

- Standards und Vorgaben kennenlernen
- Preisgestaltung
- Marketingmöglichkeiten
- Organisatorische Abläufe
- Back- und Belegpläne, Vitrinenspiegel, Betriebswirtschaftliche Optimierungen
- Teamleader:innen sein

## Methoden

- Aktiver Workshop
- Übungen
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Gruppenarbeiten
- Feedback
- Handouts

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience  
Foodservice Akademie

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

# WIRTSCHAFTLICHKEIT UND WARENWIRTSCHAFT

Durch optimale Planung den Ertrag steigern



Sie erhalten Unterstützung bei der betriebswirtschaftlichen Analyse Ihres Bistros im Hinblick auf Kostenoptimierung, Wareneinsatz und Umsatzsteigerung. Gemeinsam erarbeiten wir Möglichkeiten zur Verbesserung der Ertragsstruktur.

## Zielgruppe

Führungspersonal mit Zugriff auf Umsatzzahlen und Kalkulationswerte.

## Lernziele und Inhalte

- Betriebswirtschaftliche Kennziffern
- Analyse des Berichtswesens
- Margen-Berechnung und notwendige Margen-Vorgaben
- Warenkalkulation und VK-Preiskalkulationen
- Schwund-Analyse und Schwundverminderung
- Sortimentsanalyse und -entwicklung
- Erstellen von Sortiments- und Ablaufplänen

## Methoden

- Aktiver Workshop
- Übungen
- Trainer:innen-Input
- Offene Diskussionen
- Gruppenarbeiten
- Feedback
- Handouts

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience  
Foodservice Akademie

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person



# MITARBEITERFINDUNG VS. MITARBEITERBINDUNG

Employer Branding

Wo stehen Sie bei der aktuellen Herausforderung bzgl. der Mitarbeiterknappheit? Welche Mechanismen führen dazu, dass Ihre Mitarbeiter:innen in Ihrem Unternehmen bleiben? Lernen Sie die Zusammenhänge von Fluktuation

und Mitarbeiterbindung kennen und die Möglichkeiten, die Ihnen helfen, die Fluktuation umzukehren. Lassen Sie sich inspirieren und erfahren Sie, was zu tun ist, um die aktuellen Herausforderungen zu meistern.

## Zielgruppe

Führungskräfte, Partner:innen, Bistrobetreiber:innen, Mitarbeiter:innen und Tankstellenleiter:innen

## Lernziele und Inhalte

- Überblick über die Fluktuationsfaktoren
- Strategien zur Fluktuationsprävention
- Von Fluktuation zu Bindung der Mitarbeiter:innen
- Mitarbeiter:innen binden

## Methoden

- Trainer:innen-Input
- Diskussionen
- Arbeit an Fallbeispielen
- Feedback
- Gruppenarbeiten
- Handouts

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

## Termine

21.02.2023 (Start 09:00 Uhr)

## Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

# ERFOLGSFAKTOR TEAM – QUALIFIZIEREN SIE SICH UND IHRE KOLLEG:INNEN



„Train the Trainer“

Dieser Workshop zeigt sinnvolle und vor allem auch praxisnahe Wege der Wissensvermittlung auf. Dafür werden wir an Fallbeispielen aus der Praxis die Weitervermittlung von Wissen üben. Ziel ist es, anregende und interaktive

Wege zu nutzen, um das im Tagesgeschäft benötigte Wissen nachhaltig zu transportieren. Vom persönlichen Auftritt und Wirkung bis zur zielgruppenorientierten Vermittlung des Wissens.

## Zielgruppe

Führungskräfte, Partner:innen, Bistrobetreiber:innen, Mitarbeiter:innen und Tankstellenleiter:innen

## Lernziele und Inhalte

- Methoden der Wissensvermittlung in der Praxis
- Kommunikation
- Auftritt und Wirkung

## Methoden

- Trainer:innen-Input
- Diskussionen
- Arbeit an praxisnahen Fallbeispielen
- Gruppenarbeit
- Simulationen/Best Practice-Beispiele
- Erfahrungsaustausch
- Feedback
- Handouts

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience  
Foodservice Akademie

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person



# ERFOLGSFAKTOR STRATEGIE – SYSTEMATISCHE UNTERNEHMENSFÜHRUNG FÜR NACHHALTIGES WACHSTUM

Moderne Personalgewinnung und  
lokales Marketing

Mitarbeiter:innen finden und binden!  
Lösen Sie in diesem eintägigen Workshop Ihre Wachstumsbremse „Personal“ und informieren Sie sich über moderne Konzepte des Recruitings und der Mitarbeitermotivation. Wie Sie die Chancen der Digitalisierung richtig nutzen, um auch zukünftig relevant für Ihre Kunden:innen

vor Ort zu bleiben, erleben Sie im 2. Teil des Tages in einem professionellen Training zum lokalen Marketing und zur Unternehmensentwicklung. Informieren Sie sich über die Möglichkeiten, die Sie mit Lekkerland und durch eigene Aktivitäten haben, um zu einem wahren Profi zu werden.

## Zielgruppe

Bistrobetreiber:innen, Tankstellenleiter:innen, Führungskräfte

## Lernziele und Inhalte

- Grundlagen moderner Personalgewinnung- und führung
- Mitarbeitermotivation
- Wie mache ich meinen Shop bekannt
- Marketingstrategie für meinen Shop erkennen und umsetzen

## Methoden

- Trainer:innen-Input
- Diskussionen
- Gruppenarbeit
- Simulationen / Best Practice-Beispiele
- Erfahrungsaustausch
- Feedback

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

8 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

# ERFOLGSFAKTOR PERSÖNLICHKEIT – QUALIFIZIEREN SIE SICH ZUM INTERNEN COACH



Aktiv verkaufen

Lernen Sie, Ihre Mitarbeiter:innen durch gezielte Ansprache und nachhaltige Führung am Point of Sale für das aktive Verkaufen zu begeistern und

Ihre Kunden:innen mit einem attraktiven Aktionswesen zu Stammkund:innen zu machen.

## Zielgruppe

Bistrobetreiber:innen, Tankstellenleiter:innen, Führungskräfte

## Lernziele und Inhalte

- Den Kundenkontakt verstehen, zelebrieren und aktiv nutzen
- Warum sollen wir aktiv verkaufen
- Wie wollen wir aktiv verkaufen
- Wie vermitteln wir das aktive Verkaufen an unser Team

## Methoden

- Trainer:innen-Input
- Diskussionen
- Gruppenarbeit
- Simulationen / Best Practice-Beispiele
- Erfahrungsaustausch
- Feedback

## Dauer

1 Tag ca. 6-7 Stunden  
In Präsenz in der Lekkerland Convenience  
Foodservice Akademie

## Termine

Individuell nach Absprache

## Gruppengröße

8 bis 12 Teilnehmer:innen

## Kosten

199,-€ zzgl. MwSt / pro Person

# INFORMATIONEN UND KONTAKT

## Convenience Foodservice Akademie

Europaallee 56 · 50226 Frechen  
E-Mail: kontakt.akademie@lekkerland.de  
www.lekkerland.de/foodservice-akademie

Interessiert an Markt- und Lerninfos,  
Buchungsangebote für Seminare und  
vieles mehr? Dann melden Sie sich auf  
der Akademie Webseite zu unserem  
Newsletter an.

*Hier gehts zum  
Newsletter* →



Vor der Akademie sowie in  
der Lekkerland Zentrale um  
die Ecke sind ausreichend  
Parkplätze verfügbar. Auf-  
grund der Nähe zu Köln ist  
eine gute Anbindung an die  
öffentlichen Verkehrsmittel  
gegeben.

## Unsere Top Partner

Die Top Partner:innen des Gremiums sind führende Akteur:innen im Bereich und bringen herausragende Kompetenz und tiefgreifendes Know-how mit. Außerdem tauschen sie sich regelmäßig und eng aus. Auf diese Weise profitiert jede/r Top Partner:innen, das Gremium als Ganzes und auch Sie als Schulungsteilnehmer:in von dem geballten Know-how.







