

Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

Unser 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

FIT ZUR NEUERÖFFNUNG	6
FOODSERVICE - GUT BERATEN IN IHR BISTROGESCHÄFT STARTEN	7
HYGIENESCHULUNG (EG) VERORDNUNG 852 / 2004	8
KOMBISCHULUNG	10
§ 4 LMHV-SCHULUNG	11
FOLGEBELEHRUNG GEMÄß § 42, 43 INFektionSSCHUTZGESETZ	12
OPTIMAL ZUBEREITEN UND PRÄSENTIEREN	13
ERFOLGSFAKTOR SORTIMENT	14
COACHING AM POINT OF SALE	15
AKTIV VERKAUFEN IM TEAM	16
TRAIN THE TRAINER	17
MITARBEITER:INNEN UND MARKETING	18
ERFOLGSFAKTOR WIRTSCHAFTLICHKEIT	19
AUFBAUTRAINING FÜR NACHWUCHSKRÄFTE	20
SERVICE UND KOMMUNIKATION	21

INFORMATIONEN UND KONTAKT 22

UNSERE SCHULUNGSPARTNER ICA 23

UNSERE TOP PARTNER 23

DIE CONVENIENCE FOODSERVICE AKADEMIE STELLT SICH VOR

Der Unterwegskonsum 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 „MITARBEITER:INNEN UND MARKETING moderne Personalgewinnung und lokales Marketing“.

Starten Sie neu ins Business? Wir unterstützen Sie mit dem Workshop und Training „FOODSERVICE – GUT BERATEN IN IHR BISTROGESCHÄFT STARTEN“.

*Besuchen Sie unseren
3D-Rundgang*



Wir von Lekkerland verstehen uns als Expert: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 Lekkerland Foodservice Akademie einen Einblick in die Entwicklung und das Umfeld 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 Schulung 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. Wir 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. Unsere Hygieneschulungen als E-Learning sind individuell in 14 verschiedenen Sprachen auswählbar.

Keine Zeit für die Folgebelehrung Ihrer Mitarbeiter:innen? Buchen Sie unser E-Learning „FOLGEBELEHRUNG INFEKTIONSSCHUTZ“ oder gleich kostensparend unser Kombi E-Learning „FOLGEBELEHRUNG INFEKTIONSSCHUTZ“ und „HYGIENESCHULUNG VERORDNUNG 852 / 2004“.

Webinare

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

Die jeweiligen Webinar-Termine und Themen finden Sie immer aktuell auf unserer Homepage oder Sie erhalten die Information zu den Themen und Terminen per Newsletter.

Unsere modularen Schulungs- und Trainingsprogramme

Start, Neueröffnung

Hygiene, Qualität

Führung, Kommunikation

Produktion, Warenpräsentation

Schreiben Sie uns einfach an: kontakt.akademie@lekkerland.de

*Hier gehts zur
Akademie Webseite*



Wir bieten unsere Schulungen und Workshops als offene, aber auch als unternehmensinterne Seminare an.

Wenden Sie sich an uns für unternehmensinterne Schulungen und Workshops. Wir besprechen die möglichen Anpassungen der Inhalte und Abläufe, so dass es optimal für Sie und Ihr Unternehmen passt. Wir bieten auch einige Seminare vor Ort an - sprechen Sie uns einfach an. Wir beraten Sie gerne.

Rabatte und Angebote

Bei Gruppenbuchungen:

Firmen erhalten bei Mehrfachbuchung schon mit dem ersten Seminar einen attraktiven Nachlass: Buchen drei oder mehr Kolleg:innen eines Unternehmens eine Schulung, erhält jede:r dieser Teilnehmer:innen einen Rabatt auf den Teilnahmepreis.

Ab ca. sechs Teilnehmer:innen empfehlen wir eine interne Schulung speziell für Ihr Unternehmen.

Bei Kombibuchungen von mehreren Schulungen / Schulungsblöcken erhalten Sie einen Rabatt.

Sprechen Sie uns an - wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot: kontakt.akademie@lekkerland.de

Fortbildungskosten, d.h. Aufwendungen, die ein:e Arbeitnehmer:in oder ein:e Unternehmer:in leistet, um seine / ihre Kenntnisse und Fähigkeiten im ausgeübten Beruf zu erhalten oder zu erweitern, sind als Werbungskosten / Betriebsausgaben absetzbar.



FIT ZUR NEUERÖFFNUNG

Grundlagen für die Selbstständigkeit
im Bistrogeschäft



*Hier gehts zum
Training*

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

Kund:innen mit Foodservice und Bistrobetreiber:innen, die sich selbstständig machen wollen und / oder sich mit einem Bistro und Foodservice Bereich erweitern wollen.

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 dann praxisnah durchgeführt wird.

Dauer

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

Termine

Individuell nach Absprache

Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

Buchen Sie auch den dazu passenden Kurs „OPTIMAL ZUBEREITEN UND PRÄSENTIEREN“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt im Kombipaket.

FOODSERVICE - GUT BERATEN IN IHR BISTROGESCHÄFT STARTEN



Hier gehts zum Training

Kaffee und Backwaren als Fundament des Bistrogeschäfts

Dieser Workshop bietet den optimalen Einstieg in die Welt des Foodservice. Ihr Ziel sind mindestens 30 Tassen Kaffee am Tag zu verkaufen und ein erfolgreiches Bistrogeschäft? 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

Kund:innen mit Foodservice und Bistrobetreiber:innen, die sich selbstständig machen wollen, Mitarbeiter:innen und Stationsleiter: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

Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

Buchen Sie auch den dazu passenden Kurs „OPTIMAL ZUBEREITEN UND PRÄSENTIEREN“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt im Kombipaket.

HYGIENESCHULUNG (EG) VERORDNUNG 852 / 2004

Grundlagenschulung HACCP / Hygiene

IN 14
FREMD-
SPRACHEN

PFLICHT!



Hier gehts zum
Training

Personen, die Lebensmittel gewerbsmäßig herstellen, verarbeiten oder in Verkehr bringen, **müssen mindestens einmal jährlich** (unter Berücksichtigung der Hygienesituation zum Teil auch häufiger) eine Hygieneschulung zu den grundlegenden Aspekten in der Lebensmittelhygiene absolvieren.

Diese Pflicht wird durch das europäische und nationale Lebensmittelhygienerecht vorgegeben und ist konsequent umzusetzen.

Zielgruppe

Kund:innen mit Foodservice, Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen und Mitarbeiter:innen von Bistro-Stationen.

Lernziele und Inhalte

- Rechtliche Rahmenbedingungen Lebensmittelhygiene
- Personal-, Produkt- und Gerätehygiene
- HACCP Richtlinien, Bedeutung und Struktur
- Gefahren und Risiken in der Lebensmittelherstellung
- Anforderungen aus § 42, 43 Infektionsschutzgesetz
- Warenkontrolle-, Kennzeichnung, Warenlagerung und -verarbeitung
- Reinigung und Desinfektion

Methoden

- Vorlagen / Videos / E-Learning

Dauer

Online / individuell

Termine

Individuell

Gruppengröße

Einzel buchbar

Kosten

39,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Diese jährlich zu absolvierende Wiederholungsschulung in der Lebensmittelhygiene ersetzt nicht die Pflichtschulung gemäß § 4 Lebensmittelhygieneverordnung.



KOMBISCHULUNG

Folgebelehrung Infektionsschutz und Hygieneschulung (EG)
Verordnung 852 / 2004

PREIS-
ANGEBOT

TOP
SELLER

IN 14
FREMD-
SPRACHEN

Hier gehts zum
Training



Eine gute Hygienepraxis ist Voraussetzung für eine sichere und gesetzeskonforme Herstellung und Verarbeitung von Lebensmitteln. Mit unserer Kombi-Schulung erfüllen Sie **alle** gesetzlichen Anforderungen in Bezug auf die Schulungen und Belehrungen, die durch Ihre Mitarbeiter:innen jährlich bzw. 2-jährlich zu wiederholen sind. Die Schulungs-

Inhalte entsprechen in Bezug auf die Hygieneschulung der DIN 10514. Mithilfe unserer Online-Schulung können Sie die Fortbildung Ihrer Mitarbeiter:innen flexibel und kostengünstig jederzeit durchführen. Dadurch verbessern Sie die Hygiene im Betrieb und erfüllen gleichzeitig die gesetzlichen Anforderungen!

Zielgruppe

Kund:innen mit Foodservice, Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen und alle Mitarbeiter:innen von Bistro-Stationen und oder Mitarbeiter:innen, die mit Lebensmitteln arbeiten.

Lernziele und Inhalte

- Allgemeine Lebensmittelhygiene
- Personal-, Produkt- und Gerätehygiene
- Gesetzliche Hygieneregeln, Bestimmungen und Informationspflicht
- HACCP Richtlinien, Bedeutung und Struktur
- Warenlagerung und Warenverarbeitung
- Was besagt das Infektionsschutzgesetz
- Belehrungs- und Informationspflicht
- Krankheitserreger und deren Verbreitungswege

Methoden

- Vorlagen / Videos / E-Learning
- Inkl. Teilnahmezertifikat

Dauer

Online / individuell

Termine

Individuell

Gruppengröße

Einzel buchbar

Kosten

45,-€ zzgl. MwSt. pro Person

§ 4 LMHV-SCHULUNG

Lebensmittel-Hygiene-Verordnung



*Hier gehts zum
Training*

PFLICHT!

**IN 14
FREMD-
SPRACHEN**

Eine gute Hygienepraxis ist Voraussetzung für eine sichere und gesetzeskonforme Herstellung und Verarbeitung von Lebensmitteln. Diese Schulung nach § 4 LMHV ist für alle Personen verpflichtend, die mit leicht verderblichen Lebensmitteln arbei-

ten, jedoch keine Berufsausbildung auf diesem Gebiet besitzen. Sie richtet sich also insbesondere an Quereinsteiger, die alle wichtigen Basisregeln im Umgang mit leicht verderblichen Lebensmitteln lernen müssen.

Zielgruppe

Kund:innen mit Foodservice, Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen und alle Mitarbeiter:innen von Bistro-Stationen und oder Mitarbeiter:innen, die mit Lebensmitteln arbeiten.

Lernziele und Inhalte

- Anforderungen an Fachkenntnisse in der Lebensmittelhygiene
- Rechtliche Rahmenbedingungen und Lebensmittelrecht
- Hygienische Anforderungen an die Herstellung und Verarbeitung
- Warenkontrolle, Haltbarkeitsprüfung und Kennzeichnung
- Betriebliche Eigenkontrollen und Rückverfolgbarkeit
- Anforderungen an Kühlung und Lagerung des jeweiligen Lebensmittels
- Reinigung und Desinfektion
- Anforderungen aus § 42, 43 Infektionsschutzgesetz

Methoden

- Vorlagen / Videos / E-Learning
- Inkl. Teilnahmezertifikat

Dauer

Online / individuell

Gruppengröße

Einzel buchbar

Termine

Sie erhalten bei Buchung des E-Learnings einen Zugangscode und können ihre Schulung individuell und flexibel durchführen.

Kosten

99,-€ zzgl. MwSt. pro Person

FOLGEBELEHRUNG GEMÄß § 42, 43 INFEKTIONSSCHUTZGESETZ

PFLICHT!

**IN 14
FREMD-
SPRACHEN**

*Hier gehts zum
Training*



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:in sicher, dass Ihre Mitarbeiter:innen die gesetzlich vorgeschriebene Folgebelehrung erhalten und kommen Sie Ihrer Unterweisungspflicht

ohne großen Vorbereitungs- und Verwaltungsaufwand nach. Mithilfe unserer Online-Schulung können Sie die Fortbildung Ihrer Mitarbeiter:innen flexibel und kostengünstig jederzeit durchführen. Dadurch verbessern Sie die Hygiene im Betrieb und erfüllen gleichzeitig die gesetzlichen Anforderungen!

Zielgruppe

Kund:innen mit Foodservice, Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen und alle Mitarbeiter:innen die Lebensmittel herstellen, behandeln oder in Verkehr bringen.
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
- Personalhygiene
- Gesetzliche Hygieneregeln

Methoden

- Vorlagen / Videos / E-Learning
- Inkl. Teilnahmezertifikat

Dauer

Online / individuell

Termine

Individuell

Gruppengröße

Einzel buchbar

Kosten

24,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Die Folgebelehrung nach dem Infektionsschutzgesetz ergänzt die Hygieneschulung nach der Verordnung (EU) 852 / 2004.

OPTIMAL ZUBEREITEN UND PRÄSENTIEREN

Impulse für Ihr Geschäft



Hier gehts zum Training

**TOP
SELLER**

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

Kund:innen mit Foodservice, Bistrobetreiber:innen, Mitarbeiter:innen und Stationsleiter:innen, Führungskräfte.

Lernziele und Inhalte

- Mit Back- und Belegwaren einen zusätzlichen Verkaufssteigerung 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

Individuell nach Absprache

Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „SERVICE UND KOMMUNIKATION“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.

ERFOLGSFAKTOR SORTIMENT

Zu jeder Tageszeit das optimale Sortiment



Hier gehts zum
Training



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

Kund:innen mit Foodservice und Stationsleiter: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

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „OPTIMAL ZUBEREITEN UND PRÄSENTIEREN“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.

COACHING AM POINT OF SALE

Beratung / Optimierung bei Ihnen vor Ort



*Hier gehts zum
Training*

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

Kund:innen mit Foodservice, Bistrobetreiber:innen, Mitarbeiter:innen und Stationsleiter:innen, Führungskräfte

Lernziele und Inhalte

- Sortimentsberatung
- Herstellung Back- und 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. Dieser Workshop ist eine bunte Mischung aus Theorie und Praxis. Alles Erlernte wird zusammen direkt in Ihrem Bistro / Shop vor Ort gemeinsam umgesetzt. Für den theoretischen Teil benötigen wir einen ruhigen Besprechungsraum, für den Praxisteil Ihre Vorbereitungsküche, Öfen, Theken etc. im Tagesgeschäft.

Dauer

1 Tag ca. 6 Stunden
In Präsenz vor Ort

Termine

Individuell nach Absprache

Gruppengröße

1 bis 6 Teilnehmer:innen

Kosten

1 Tag Coaching vor Ort 699,-€ zzgl. Mwst.
Je nach Anfahrtsweg / Entfernung fallen zusätzlich 60,-€ für die Übernachtungskosten des Trainers / Trainerin an.

AKTIV VERKAUFEN IM TEAM

Qualifizieren Sie sich zum internen Coach

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

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

Zielgruppe

Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter: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

Kosten

249,-€ zzgl. MwSt pro Person

Gruppengröße

8 bis 12 Teilnehmer:innen

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „TRAIN THE TRAINER“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.



*Hier gehts zum
Training*



TRAIN THE TRAINER

Qualifizieren Sie sich und Ihre Team-Kolleg:innen

TOP
SELLER



*Hier gehts zum
Training*

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 die im Tagesgeschäft benötigten Kenntnisse nach-

haltig zu transportieren. Vom persönlichen Auftritt und Wirkung bis zur zielgruppenorientierten Weitergabe des Wissens.

Lernen Sie, den Kolleg:innen und Mitarbeiter:innen den Ablauf, die Struktur und die Standards in Ihrem Shop, in Ihrer Station nahezubringen.

Zielgruppe

Führungskräfte, Kund:innen mit Foodservice, Bistrobetreiber:innen, Mitarbeiter:innen und Stationsleiter:innen

Lernziele und Inhalte

- Methoden der Wissensvermittlung in der Praxis
- Kommunikation
- Auftritt und Wirkung
- Bringen Sie Praxisfälle mit, bei denen Sie Unterstützung benötigen und wir erarbeiten zusammen die Vorgehensweise für Sie
- Methodik und Didaktik für Multiplikatoren
- Moderne Erkenntnisse der Lernpsychologie
- Körpersprache und Stimmeinsatz
- Begeisterung für den Wandel wecken

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

Kosten

249,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Gruppengröße

8 bis 12 Teilnehmer:innen

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „AUFBAUTRAINING FÜR NACHWUCHSFÜHRUNGSKRÄFTE“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.

MITARBEITER:INNEN UND MARKETING

Moderne Personalgewinnung und
lokales Marketing

**MUST
HAVE**

Hier gehts zum
Training



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 Kund:innen vor Ort zu bleiben, erleben Sie im 2. Teil des Tages in einem professionellem Training zum lokalen Marketing und zur Unternehmensentwicklung. Informieren Sie sich über die Möglichkeiten, die Sie mit Lekker-

land und durch eigene Aktivitäten haben, um zu einem wahren Profi zu werden. 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

Bistrobetreiber:innen, Stationsleiter:innen, Führungskräfte, Mitarbeiter:innen

Lernziele und Inhalte

- Grundlagen moderner Personalgewinnung und -führung
- Mitarbeitermotivation
- Wie mache ich meinen Shop bekannt
- Marketingstrategie für meinen Shop erkennen und umsetzen
- Überblick über die Fluktuationsfaktoren
- Strategien zur Fluktuationsprävention
- Von Fluktuation zu Bindung der Mitarbeiter:innen
- Mitarbeiter:innen binden

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

249,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „AKTIV VERKAUFEN IM TEAM“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.

ERFOLGSFAKTOR WIRTSCHAFTLICHKEIT

Durch optimale Planung die Wirtschaftlichkeit
und den Ertrag steigern



*Hier gehts zum
Training*

Sie erhalten Unterstützung bei der betriebswirtschaftlichen Analyse Ihres Bistros im Hinblick auf Kostenoptimierung, Wareneinsatz und Umsatzsteigerung. Gemeinsam erarbeiten wir Möglichkeiten die Herausforderungen der Betriebsführung zu meistern.

Zielgruppe

Führungspersonal mit Zugriff auf Umsatzzahlen und Kalkulationswerte

Lernziele und Inhalte

- Betriebswirtschaftliche Kennziffern
- Analyse des Berichtswesens
- Warenkalkulation und VK-Preiskalkulationen
- Schwund-Analyse und Schwundverminderung
- Sortimentsanalyse und -entwicklung
- Erstellen von Sortiments- und Ablaufplänen
- Diebstahlvermeidung und Deutung
- Renner / Penner Analyse und Bewertung

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. Dieses Seminar kann auch in einem Meetingraum bei Ihnen vor Ort durchgeführt werden. Sprechen Sie uns gerne an!

Termine

Individuell nach Absprache

Kosten

Kosten 249,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Gruppengröße

8 bis 20 Teilnehmer:innen

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „AKTIVES VERKAUFEN“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.

AUFBAUTRAINING FÜR NACHWUCHSKRÄFTE

Systematisch durchstarten für schnelle Ergebnisse

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

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen, die neue 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. Dieses Seminar kann auch in einem Meetingraum bei Ihnen vor Ort durchgeführt werden. Sprechen Sie uns gerne an!

Termine

Individuell nach Absprache

Kosten

199,-€ zzgl. MwSt. pro Person

Gruppengröße

6 bis 12 Teilnehmer:innen

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „TRAIN THE TRAINER“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.



Hier gehts zum Training

SERVICE UND KOMMUNIKATION

Umsätze steigern durch aktives Verkaufen
und Zusatzverkäufe



*Hier gehts zum
Training*



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, den

Kund:innen auf Sortiment 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

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

Buchen Sie diesen Kurs als Kombipaket zusammen mit „OPTIMAL ZUBEREITEN UND PRÄSENTIEREN“ und sichern Sie sich 10 % Rabatt.

INFORMATIONEN UND KONTAKT

Convenience Foodservice Akademie

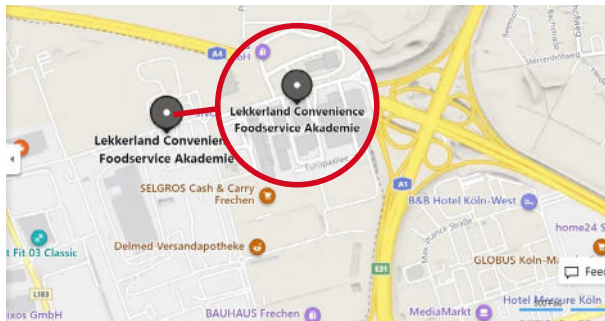
Europaallee 56 · 50226 Frechen
E-Mail: kontakt.akademie@lekkerland.de
www.lekkerland.de/foodservice-akademie

Asprechpartnerin Susanne Witzmann,
Managerin Foodservice Akademie Training
susanne.witzmann@lekkerland.com

Interessiert an Branchen- und Lerninfos,
Buchungsangeboten 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.

UNSER SCHULUNGSPARTNER ICA

Die ICA Management Academy ist ein Schulungspartner der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie und wurde 2006 gegründet.



INSTITUTE OF CULINARY ART®
ACADEMY

Hier werden in Zusammenarbeit mit den kompetentesten Bildungsträgern unternehmensindividuelle Bildungskonzepte entwickelt, um sich ganz auf die Anforderungen an die kommenden Generationen einzustellen und dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Die Academy des INSTITUTE OF CULINARY ART hat zusammen mit Experten und erfolgreichen Praktikern ein spezielles Weiterbildungsprogramm entwickelt. Durch diese berufs begleitenden Lehrgänge, Workshops und Seminare erreichen Absolvent:innen höhere berufliche Ziele, Unternehmen können Mitarbeiter:innen binden und Perspektiven bieten und die Gastronomie bekommt langfristig qualifizierte Management-Nachwuchskräfte.



*Hier
gehts zum ICA*

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 jeder Top Partner, das Gremium als Ganzes und auch Sie als Schulungsteilnehmer:in von dem geballten Know-how.

Hier gehts zu den Top Partnern



