



Frische Coaching „on the Job“ mit Zusatzmodul Marketing

Hilfe vor Ort ist besser als Theorie aus einem Buch

Meine langjährige Erfahrung in Führung, Präsentation und Beratung stelle ich Dir gerne zur Verfügung.

Ich liebe es im Geschäft vor Ort zu sein und live zu sehen, wo es gerade «hängt». Zusammen werden wir dann machbare und effiziente Lösungen erarbeiten und gleich umsetzen.

Preise:

Tageseinsatz: 1500.-

Von 6.00/6.30 Uhr bis 11.00 Uhr und 13.00 bis 19.30 Uhr
Zzgl. Wegentschädigung Fr. -.70/km. und Hotel- oder BnB-Spesen, falls nötig.

Stundenansatz: 150.- zzgl. Wegentschädigung Fr. -.70/km.

Inhalte:

Die kannst du frei definieren oder aus den folgenden Modulen wählen

Teil 1 F&G

- Warenannahme, Frische Kontrolle, Reklamationswesen
- Warenträger: was ist vorhanden und was eignet sich alles?
- Wieviel Ware ist sinnvoll zu präsentieren?
- Wenig Ware und doch volles Rayon. Tipps und Tricks
- Wie präsentiere ich die Ware?
- Deklaration
- Leitung des Aufbaus der F&G Abteilung
- Kontrolle der Ware vom Vortag?
- Wie ist der Ablauf in der Abteilung F&G am sinnvollsten gestaltet?
- Pflege der Ware während dem Verkauf
- Lagerhaltung und Pflege der Ware
- Kalkulation der Ware → Schwund, Rüstabfälle
- 2. POS Aufbau, Pflege, Kommunikation, Dauer
- Food waste, Ideen für spätere Umsetzung
- Fragen der Mitarbeiter und Situationsbedingtes

Teil 2 Bäckerei

- Warenannahme, Frische Kontrolle, Reklamationswesen
- Warenträger: was ist vorhanden und was eignet sich alles noch?
- Wieviel Ware ist sinnvoll zu präsentieren?
- Aufbacken, wie, wann, wieviel? (Falls Backstation vorhanden)
- Haltbarkeit der verschiedenen Brote
- Sortimentsgedanken
- Wenig Ware und doch volles Rayon. Tips und Tricks
- Wie präsentiere ich die Ware?
- Puderzucker, wie setze ich ihn am wirkungsvollsten ein
- Kontrolle der Ware vom Vortag?
- Wo und wie verkauft man 50% Ware? (Ware vom Vortag)
- Kontrolle der Ware vom Vortag?
- Wie ist der Ablauf in der Abteilung F&G am sinnvollsten gestaltet?
- Pflege der Ware und der Präsentation während dem Verkauf
- Lagerhaltung und Pflege der Ware
- Deklarationen, Allergie-Auskunft → vegan, glutenfrei, Dinkel
- HACCP und wie halte ich die Abteilung sauber?
- 2. POS Aufbau, Pflege, Kommunikation, Dauer
- Umgang mit dem Kunden
- Fragen der Mitarbeiter und Situationsbedingtes

Teil 3 Käse

- Ideale Zusammensetzung einer Käseabteilung
- Kleine Käseschulung
- HACCP und wie halte ich die Abteilung sauber?
- Welches Messer für welchen Käse?
- Pflege der Käse
- Präsentation der Käse
- Lagerhaltung
- Hausgemachtes in der Vitrine
- Käsepapier
- Laktosefrei, Rohmilch, Past, Thermisiert etc.
- 2. POS Aufbau, Pflege, Kommunikation, Dauer
- Umgang mit dem Kunden
- Food waste, Ideen für spätere Umsetzung.
- Fragen der Mitarbeiter und Situationsbedingtes

Teil 4 Selbstbedienung

- Mipro/Fleisch/Tofu
- Warenannahme, Frische Kontrolle, Reklamationswesen
 - Präsentation in der SB
 - Ware einräumen
 - Wie sieht mein Regal voll aus ohne grosse Abschreib-Risiken?
 - Pflege der SB Theke
 - Aktionen umsetzen in der SB Theke
 - HACCP und wie halte ich die Abteilung sauber?
 - Food waste, Ideen für spätere Umsetzung.
 - Fragen der Mitarbeiter und Situationsbedingtes

Teil 5 Führung

- Was macht eine Führungspersönlichkeit aus
- Neutralität, korrektes Führen erwünscht
- Führungshilfsmittel
- Situationsbedingtes

Zusätzlich:

Teil 6 Marketing

Aufs Herz zielen und den Geldbeutel treffen

- Wo soll die Reise des Ladens hingehen?
- Wie sehen uns unsere Kunden? (Wir stehen mal zusammen vor den Laden...)
- Kommunikation vor und im Laden
- POS Kommunikation inkl. Hilfsmittel und Ideen was. Schreiben
- Kundenbindung was ist schon vorhanden, wie wird damit umgegangen
- Was ist unser USP? Unique Selling Proposition-> Alleinstellungsmerkmal
- Tue Gutes und Rede darüber
- Mitarbeiter, der Spiegel des Geschäfts
- Promotionsplanung -> gezielte Vorbereitung
- Aktionen und das Lauterkeitsgesetz

Teil 7 Themen POS

- Wo ist der beste Platz für einen Themen POS
- Welche Ware passt?
- Braucht es noch ergänzendes?
- Wie baue ich attraktiv einen POS auf?
- Was für Warenträger gibt es?
- Wie ist der Unterbau
- Was soll erzählt werden?
- Welche Emotion soll geweckt werden?
- KISS Prinzip
- Preisbeschriftung

Diese Zusatz- Module sind nicht bei einem Tageseinsatz inbegriffen, da sie den Zeitrahmen sprengen würden.