

Anmeldeunterlagen

Name

Vorname

Straße

PLZ / Ort

Telefonnummer

E-Mail

Name des Betriebs

Adresse des Betriebs

Datum / Unterschrift

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die Teilnahmebedingungen der 1. BFS an.
(einsehbar unter <https://www.fleischerschule-landshut.de/downloads/>)

Rechnung erhält:

- Betrieb
- Teilnehmer

Hotelempfehlung: auf Anfrage

Seminar „Fit für die Verkaufstheke - Basis für Quereinsteiger“

20. bis 23.01.2025



I. Bayerische Fleischerschule Dr. Herbert Huber GmbH
Straubinger Str. 16
84030 Landshut
T: +49 871 72030
F: +49 871 72050
M: info@fleischerschule-landshut.de

www.fleischerschule-landshut.de



Bildung mit Erfahrung seit 1928
I. Bayerische Fleischerschule Landshut
DER CAMPUS DER FLEISCHBRANCHE



**Fit für die Verkaufstheke –
Basis für Quereinsteiger**

Seminar mit Geschmack.

Hand. Herz. Verstand.

Eckdaten im Überblick:

REFERENTEN:

Fritz Huber

Metzgermeister | Fleischsommelier
Wurst- & Schinkensommelier | Grill-
experte | Fachtechnischer Leiter



Timo Dollinger

Foodcoach | Unternehmensentwick-
lung | Coaching | Dozent an der 1. BFS



Tamara Metz

Verkaufsleiterin | Metzgermeisterin |
Dozentin an der 1. BFS



ZIELGRUPPE:

Engagierte Verkäuferinnen und Verkäufer an der
Fleisch- und Wursttheke, die bisher wenige Kennt-
nisse im Bereich Verkauf und Warenkunde haben oder
ihr Fachwissen auffrischen möchten.

KURSDATEN:

20. bis 23.01.2025 täglich von 08.30 Uhr bis 17.00 Uhr

KURSGEBÜHR:

Die Kursgebühr beträgt **1.300,00 € zzgl. MwSt.** inkl.
Seminarunterlagen. Die Kursgebühr wird nach Rech-
nungsstellung **vor Kursantritt** fällig.

MITZUBRINGEN IST:

Arbeitskleidung (Kittel / Mantel ausreichend), Schreib-
utensilien

Inhalte des Seminars:

Ihr Ziel ist es, Ihren Kunden an der Bedienungstheke „Hand-
werk“ zu bieten. Um als Fachmetzgerei mit persönlicher
Note bodenständig und neugierig zu wirken, sind Sie der
Schlüssel zum Kunden. Persönlichkeit und Nähe, Emotio-
nalität, gepaart mit detailliertem Fachwissen - gerne bilden
wir Sie fort.

Das erwartet Sie:

Fleisch und Wurst sind Ihre Leidenschaft und Sie möchten
täglich Ihre Kunden begeistern? Bisher fehlte Ihnen jedoch
die Gelegenheit, Ihr Wissen im Bereich Verkauf und Waren-
kunde zu festigen? Dann haben wir genau das Richtige für
Sie: In dieser Seminar-Woche trainieren Sie den richtigen
Zuschnitt sowie Präsentation der Ware. Außerdem üben Sie
die aktive Kundenberatung: Verwendungsmöglichkeiten, Zu-
bereitung & die optimale Ansprache.

Bei einem Koch-Event bekommen Sie außerdem Tipps und
können künftig Ihre Kunden ausgiebig beraten!

Im Anschluss daran dreht sich alles „um die Wurst“: Was ist
eigentlich drin und wie wird der Theken-Bestseller her-
gestellt? Unsere Fachlehrer erläutern Ihnen die verschiede-
nen Produktionsmethoden von Brüh-, Koch- und Rohwurst.
Nachdem Sie „Ihre“ eigene Wurst hergestellt haben, wird
diese selbstverständlich verkostet und sensorisch beurteilt.
Da macht das Verkaufen künftig doppelt Spaß!

Die Optimierung der Warenpräsentation sowie das Herstel-
len von dekorativen Wurstplatten runden Ihre Kompetenz
ab.

Zum Schluss kommt der Clou: Sie trainieren Ihre neu erwor-
bene Kompetenz, z. B. wie Sie diese Delikatesse noch besser
„an den Mann“ oder „an die Frau“ bringen können. Von Produkt-
auslobung bis zum aktiven Verkaufen - optimieren Sie Ihre
Verkaufstechnik und begegnen ab sofort auch bisher unange-
nehmen Fragen Ihrer Kunden mit kompetentem Fachwissen.



V24_09_24