

## Mitarbeiter-Workshop am «Runden Tisch»

Kundenwünsche, Ess- und Einkaufsgewohnheiten sind in einem steten Wandel. Nutzen auch Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeitenden und gestalten Sie mit ihnen zusammen die Zukunft Ihres Unternehmens nachhaltig und erfolgreich.

### Themen:

- › Was zeichnet erfolgreiche Unternehmen aus?
- › Welche Erwartungen haben unsere Kunden?
- › Trends – Chancen – Perspektiven
- › Nur gemeinsam sind wir stark – Teamarbeit
- › Gelegenheiten für Mehrumsatz
- › Gruppenarbeit und Ziele

Gerne lassen wir auch Ihre persönlichen Ziele im Workshop einfließen (siehe Rückseite).

### Ihr Kostenanteil:

CHF 1'250.–

### Inbegriffen sind:

Workshop vor Ort, Fahrspesen, Vor- und Nachbearbeitung

«Eifach alüte» – wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen.

# Mögliche Ziele Mitarbeiter-Workshop am «Runden Tisch»

## Verkauf

- Produkte Degustationen fördern (Zusatzverkäufe)
- Abendverkauf fördern (z. B. Fyrobigdessert, Gluschtiges zum Znacht, Fyrobighbrot)
- Warenpräsentation bis Ladenschluss optimieren (z. B. Neuheiten, Aktuelles, Tagesschwerpunkt «heute speziell»)
- Aussenwerbung aktiver bewirtschaften (nach Tageszeit aktualisieren)
- Kundenfranken und Kundenfrequenz erhöhen
- Kundenfranken   Aktuell: \_\_\_\_\_ Ziel: \_\_\_\_\_
- Zusatzverkäufe lancieren und protokollieren:
  - Auf Neuheiten aufmerksam machen
  - Getränke zu Sandwiches anbieten
  - Café zum Mitnehmen anbieten
  - Beim Kauf eines salzigen Produktes etwas Süßes empfehlen
- Hausspezialitäten fördern
- Kunde immer ins Zentrum stellen (Kunde ist wichtigstes Glied in der Verkaufskette und zahlt den MA den Lohn!)
- Einkaufserlebnis für die Kunden fördern
- Vermehrt Blickwinkel der Kunden beobachten (was der Kunde nicht sieht, kauft er nicht)
- Pro Tag von 1 - 2 Kunden Namen lernen (Kundenbindung)
- Vitrinen auch von vorne betrachten (Kunde kauft mit den Augen)
- Teamgeist fördern
- Vermehrt Sortimentsvorschläge einbringen
- Vermehrt auf besondere Produkteigenschaften und Geschmacksrichtungen hinweisen
- Bewusst auf Augenkontakt und Freundlichkeit bei der Begrüßung und Verabschiedung achten
- Freundlichkeit / Herzlichkeit verbessern
- Namensschilder tragen
- Fehler vermeiden, Kosten sparen
- Verhalten am Telefon verbessern

## Service

- Verkauf Café und Getränke fördern (für weitere Getränke nachfragen)
- Patisserieverkauf fördern (z. B. am Nachmittag zum Café oder Tee immer ein Tagesdessert empfehlen)
- Gipfeli/Kleingebäcke am Morgen jeweils automatisch mit dem Getränk an den Tisch mitbringen (Zusatzverkauf, Frischeeffekt)
- Zusatzverkäufe fördern (Salat zum Essen, Café nach dem Essen empfehlen etc.)
- Degustationen machen (Beigabe bei Café und Erklärung abgeben)

## Produktion

- Teamgeist fördern
- Konstante Produkte-Qualität anstreben
- Fehler vermeiden, Kosten sparen
- Energiekosten senken
- Vermehrt Verbesserungs- und Sortimentsvorschläge einbringen (Arbeitsabläufe)
- Sparsamer Umgang mit Rohstoffen und Halbfabrikaten
- Ausfälle verhindern
- Arbeitsabläufe verbessern und hinterfragen
- Vorgesetzte entlasten
- Eigenverantwortung übernehmen
- Weiterbildung planen

## Weitere gewünschte Schwerpunktthemen

- Verhalten bei Beanstandungen
- Verhalten wenn gewünschtes Produkt ausverkauft
- Spezielle Situationen im Verkauf wie:
  - Verhalten bei Diebstahl
  - Fragen nach Produktfrische
  - Verhalten bei Preisanpassungen

## Individuelle Punkte

---

---