

Mitarbeiterförderung vor Ort

Geschulte und motivierte Mitarbeitende sind das Kapital eines Unternehmens, sie zu fördern beginnt im Alltag. Ihre Mitarbeitenden lernen in zwei Seminar-Blöcken aktuelle und zukünftige Trends und Chancen für den Verkauf kennen. Wer weiss, was für die Kunden wichtig ist und wie mit ihnen im Alltag umzugehen ist, ist immer im Vorteil.

Nur mit motivierten Mitarbeitenden ist es möglich, Stammkunden zu pflegen und täglich Neukunden zu begeistern.

Themen Seminar-Block I

- › Unsere Herausforderungen
- › Veränderungen im Markt
- › Trends – Perspektiven – Chancen
- › Unser Kunde
- › Kunden pflegen und Neukunden gewinnen
- › Zusatzverkäufe generieren
- › Erfolgreich im Alltag
- › Gruppen- und persönliche Ziele

Themen Seminar-Block II

- › Rückblick – Erfolgskontrolle
- › Umgang mit Veränderungen
- › Unser Kunde Teil II
- › Erfolgreich und kompetent im Alltag
- › Gruppen- und persönliche Ziele

Sehr gerne lassen wir auch Ihre persönlichen Ziele in die Seminare einfließen (siehe Rückseite).

Ihr Kostenanteil:

CHF 1'250.– pro Block

Inbegriffen sind:

Schulung vor Ort, Fahrspesen, Vor- und Nachbearbeitung

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

Mögliche Ziele Mitarbeiterförderung vor Ort

Verkauf

- Produkte Degustationen fördern (Zusatzverkäufe)
- Abendverkauf fördern (z. B. Fyrobigdessert, Gluschtiges zum Znacht, Fyrobigbrot)
- 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
