

Personalentwicklung im Bereich Kundenberatung

Durch die Kooperation mit dem Gräfenbrücker Eventhof, der Ende 2017 seine Tore geöffnet hat, gibt es in Ostthüringen ein neues Trainingszentrum mit einer Mit-Mach-Küche.

Damit ist eine Personalentwicklung im Bereich Kundenberatung möglich, die Ihre Mitarbeiter ganz praktisch den „Weg des Fleisches von der Theke bis in die Küche des Kunden und auf dessen Teller“ nachvollziehen lässt und die Wichtigkeit der traditionellen und neuen Trends rund um die Fleisch- und Spezialitätentheke herausarbeitet.

Noch nie hatten wir solche optimalen Bedingungen in Mitteldeutschland, unseren Trainingsteilnehmern so praktisch den Genuss des Kunden in seiner eigenen Küche nachempfinden zu lassen.



seit 27
Jahren

Verkaufstraining
mit Schwerpunkt »FleischGenuss«
für Handwerksbetriebe



kt-Beratung · Konstanze Töpel
Krölpa 9a
07955 Auma

Tel.: 036626/29 19 3
Handy: 0172/81 96 002
E-Mail: k.t.beratung@t-online.de

Mehr Informationen unter:
www.kt-beratung.de

Anmeldung & Terminabstimmung unter:
Gräfenbrücker Eventhof · Franziska Töpel
Gräfenbrück 14
07570 Weida

Tel. 0172/57 97 439

Mehr Informationen unter:
www.graefenbruecker-eventhof.de

So finden Sie die Mit-Mach-Küche:



Neu!

100% Kundenberatung
»FleischGenuss« selbst tasten, riechen,
schmecken – besser verkaufen

Zeiten

Montag-Samstag, 09.00-15.00 Uhr oder abends als Kurztraining

Teilnehmer

1. für gelernte und ungelernte Mitarbeiter
2. mit Lust am Verkaufen und Liebe zum Fleisch
3. bekommen ein Zertifikat
4. sollten Arbeitsbekleidung und Namensschild bitte mitbringen, Arbeitsschuhe sind nicht erforderlich

Schwerpunkte

Können individuell nach Ihren Vorgaben festgelegt werden.

Theorie

1. aktuelle Presse, Entwicklung am Markt und in den Medien
2. Verkaufstraining: Kundenberatung mit Schwerpunkt Fleischverkauf für Pfanne und Grill
3. Zusatzverkauf und richtiges Anbieten in der täglichen Bedienung
4. Aktionsgestaltung und Umsetzung durch aufmerksamkeitsstarke Kundenansprache auf Tafeln, Plakate und Beschriftung am Produkt in der Theke
6. Fleischteilbestimmung der besonderen Zuschnitte – Steak, Braten & Barbecue

Praxis

1. Einteilung in Gruppen zu 2 Personen
2. Gegenüberstellung von Billigfleisch zur eigenen hochwertigen Ware

3. Jede Gruppe brät ihr eigenes Steak
4. Kundenberatung bzgl. Zubereitung mit verschiedenen Techniken und Pfannen
5. Gewürze, Marinaden und deren richtige Anwendung
6. Verkosten von Fleisch ohne Gewürz
7. Einsatz von vorhandenen Talg, Fetten, Ölen usw.
8. insgesamt 10 Arbeitsplätze à 2 Personen vorhanden

Zutaten bzw. Verbrauchsmaterialien

1. Fleisch kann mitgebracht oder von uns zur Verfügung gestellt werden
2. Beilagen können abgestimmt werden, Schwerpunkt liegt auf dem Fleisch
3. Obst für Dessert und Plätzchen für Kaffee werden von uns vorbereitet
4. Getränke, Kaffee mit Milch (aus der Milchtankstelle), Wasser und zwei Sorten Saft stellen wir bereit

Tagesablauf (Beispiel für Trainingsablauf, Zeiten sind Circa-Angaben)

- 08.00 Uhr Mit-Mach-Küche wird für Teilnehmer vorbereitet
08.30-09.00 Uhr Ankunft der Teilnehmer
09.00 Uhr Begrüßung der Teilnehmer
10.30 Uhr Theorieteil (Technik stellen wir zur Verfügung)
10.45 Uhr kurze Pause mit kleinem Snack
11.00 Uhr Fleischteilbestimmung und Schulung am Produkt, Zuteilen der Arbeitsplätze an die Arbeitsgruppen, Zubereiten des Mittagsmenüs
12.30-13.30 Uhr gemeinsame Gutshoftafel mit Verkostungsauswertung & Protokoll
13.30-14.30 Uhr Verkaufstraining: Kundenberatung und Bedienung mit Zubereitungsempfehlungen als Rollenspiel
14.30-15.00 Uhr Feedbackbögen und Zertifikate
15.00 Uhr Heimfahrt

Kosten

Kosten werden für Sie individuell kalkuliert.
Förderungen sind über verschiedene Programme möglich.



»Genuss...
selbst zubereiten, sehen, riechen und schmecken!«

»Traditionelle und neue Trends,
z.B. die neue Grill- und Reifekultur,
rund um die Frischfleisch- bzw. Spezialitätentheke!«