

Ernährung mit Fleisch aus dem Fleischer-Fachgeschäft



SEMINARE

Referentin:	Barbara Krieger-Mettbach
Seminartermin:	11. Sept. 2018, 11:00 Uhr – 12. Sept. 2018, 15:00 Uhr
Seminargebühren:	305 € zzgl. MwSt. p.P.
Übernachungskosten:	69 € pro Nacht inklusive Frühstück
Seminarort:	Johanniterhotel*** Hoch-Weiseler Weg 1a, 35510 Butzbach/ Nieder-Weisel

Ziele:

Warum soll ein Kunde im Fleischer-Fachgeschäft einkaufen? Welcher Mehrwert wird ihm geboten? Warum leistet Fleisch und damit auch das Fleischer-Fachgeschäft einen wertvollen Beitrag zur guten und gesunden Ernährung?

Auf diese Fragen sollte das Verkaufspersonal eines Fleischer-Fachgeschäftes perfekt reagieren können, denn Fleisch und Wurst kann man heute an vielen Stellen, gut verpackt, etikettiert und oft auch sehr billig einkaufen. Ratschläge zur guten Ernährung gibt es ebenfalls viele, oftmals wird sogar auf einen „gesundheitsfördernden“ Verzicht auf Fleisch oder Fleischerzeugnisse hingewiesen.

Um richtig und damit verkaufsfördernd auftreten zu können, muss das Verkaufspersonal eines Fachgeschäftes regelmäßig weiterentwickelt werden. Ziel des Seminars ist, dass die Teilnehmer ihr Ernährungswissen erweitern und die wichtigsten Argumente erarbeiten, die für den Verzehr von Fleisch sowie den Einkauf im Handwerk sprechen. Sie werden lernen, wie man souverän auftritt und wie man die notwendige Überzeugungskraft entwickelt, um die Kunden für die eigenen Produkte begeistern zu können.

Inhalte:

- Fleisch und Wurst in der Ernährung: Hintergründe, Fakten, Empfehlungen
- Wenn Fleisch, dann besser aus dem Fachgeschäft: Preiswerte Klasse statt billige Masse
- Welchen konkreten Mehrwert Fachgeschäfte ihren ernährungsbewussten Kunden bieten (können)
- Vegetarier, Flexitarier, Mischköstler: Mit Sicherheit beraten
- Fette in Fleisch, Fleisch- und Wurstwaren: Mengen kennen, Qualität erkennen
- Übungen & Sicherheitstraining für die Theke: Wie sage ich es meinen Kunden?
- Proteinreiche Ernährung im Trend: Verkaufsargumente pro Fleisch und Wurst unter dem Aspekt Eiweißlieferant
- Fleisch und Wurst für Kinder, Schwangere, Übergewichtige
- Weitere Ernährungsargumente pro Fleisch und Wurst für die Theke
- Übungen & Fallbearbeitung
- Sicherheitstraining für die Theke: Verkaufsdialoge & Argumentation

Referentin:



Barbara Krieger-Mettbach

Diplom-Oecotrophologin – Verkaufstrainerin – Autorin

Sie arbeitet bundesweit als Trainerin, Referentin und Beraterin für Unternehmen der Nahrungsmittelbranche.

Ihre Themenschwerpunkte: Ernährung, Verkauf, Kommunikation.