

# Filialmanager/in

## im Bäckerhandwerk

Das Management der Verkaufsstellen ist in vielen Bäckereien nicht optimal gelöst. In vielen Betrieben mangelt es daher noch immer an konsequenter Markt-, Mitarbeiter- und Kundenorientierung. Folglich gibt es in den Filialen zahlreiche, ungenutzte Möglichkeiten für Ergebnis-Verbesserungen. Filialoptimierung bedeutet, viele kleine Stellschrauben in den Bereichen Marketing/Verkauf, Führung, Organisation und Controlling zu justieren, die in der Summe zu substantziellen Erlössteigerungen führen.



Die meisten Inhaber von handwerklichen Bäckereien haben kein Erkenntnis- sondern ein Umsetzungsproblem. Die häufigste Ursache für dieses Defizit ist der Mangel an qualifizierten Führungskräften für den Verkauf und das Filialmanagement. Der Zertifikats-Studiengang "Filialmanager/in im Bäckerhandwerk" ist darauf ausgerichtet, geeignete Mitarbeiter/innen zu qualifizieren, um die Marktseite in ihrer Bäckerei zu stärken. Filialmanagement bedeutet, mehrere Filialen zu betreuen oder eine komplexe Filiale zu leiten.

**Ort / Termine:** Der Studiengang umfasst 3 Module á 3 Tage, sowie 1 Modul á 4 Tage und findet in der Ersten Deutschen Bäckerfachschule in Olpe statt. Die Module beginnen jeweils montags um 10:00 Uhr und enden mittwochs um 16:00 Uhr, außer beim ersten Modul, das beginnt bereits am Sonntag mit einer Vorstellungsrunde, interaktiven Übungen und einem gemeinsamen Abendessen. (Anreise bis 16 Uhr)

Modul 1	Sonntag - Mittwoch, 29. Aug. - 01. September 2010
Modul 2	Montag - Mittwoch, 20. - 22. September 2010
Modul 3	Montag - Mittwoch, 04. - 06. Oktober 2010
Modul 4	Montag - Mittwoch, 25. - 27. Okt. 2010, inkl. Zertifikats-Prüfung

### Ihre Investition:

1.490,00 €\* p. P. zzgl. MWSt.

für Innungsmitglieder BIV Westfalen-Lippe,  
sowie Schul- und ERFA-Kreis-Mitglieder OE/BO

Preis für alle anderen: 1.890,00 €\* p. P. zzgl. MWSt.

**Aufbau:** Die Vermittlung des Lehrstoffes (Themenfelder s. Rückseite) wird durch Übungen und Hausaufgaben ergänzt. Jedes Modul wird durch eine schriftliche Prüfung abgeschlossen. Am Ende des Lehrgangs erfolgt eine mündliche Prüfung. Bei erfolgreicher Teilnahme wird das Zertifikat "Filialmanager/in im Bäckerhandwerk" vergeben. Es gelten Bedingungen der Prüfungsordnung.

**Voraussetzung:** Abschlussprüfung als Fachverkäufer/in oder Praxiserfahrung von mind. 5 Jahren, bzw. vergleichbare Qualifikation.

**Referenten:** Yvonne **Kühne**, Fachlehrerin Erste Deutsche Bäckerfachschule Olpe, Eva-M. **Lingemann**, Verkaufstrainerin BIV WL, Verkaufsleiterin (Meisterbrief); Barbara **Vielhaber**, Meinungsforscherin, ehem. Vertriebsleiterin eines Bäckerei-Filialisten, Gabi **Wittwer**, Dipl.-Soz. Wiss., Betriebsberaterin BIV WL, Matthias **Bantel** Unternehmensberater EBÄCKO Münster; Christof **Nolte**, Betriebsberater BIV WL, Ulrich **Jortzik**, Fachlehrer E D Bäckerfachschule Olpe, Bäckermeister, Lebensmitteltechniker, Werner **Reins**, Dipl.-Kfm., Betriebsberater BIV WL, Elmar **Vogt**, Dipl. Betriebswirt, Marketing-Berater, LEO **Trumm**, Schulleiter, Bäckermeister, Dipl.-Pädagoge, Wilhelm **Kunstleben**, Bäckermeister und EDV-Experte

Änderungen vorbehalten



# Bei uns stehen Sie im Mittelpunkt!



## Erste Deutsche Bäckerfachschule

Zur Bäckerschule 5, 57462 Olpe/Biggesee

Tel. 02761 - 6 35 07, Fax 02761 - 6 36 53

email: [akademie@baeckerfachschule.de](mailto:akademie@baeckerfachschule.de), Homepage: [www.baeckerfachschule.de](http://www.baeckerfachschule.de)

Rechnungsteller: Westfalen-Bäcker-Kompetenz GmbH, Bergstr. 79/81, 44791 Bochum



Ich möchte am Filialmanager/innen Studiengang vom 29.08. - 27.10.2010 teilnehmen:

**NRW.BILDUNGS-SCHÜCK**  
Bis zu 500 Euro  
...für Ihre berufliche Weiterbildung

Bäckerei: \_\_\_\_\_ Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Tel.-Nr. \_\_\_\_\_ email: \_\_\_\_\_

\* inkl. Unterlagen & Prüfungsgebühr,  
zzgl. Übernachtungskosten & Vollpension

Bitte wenden

# Themenfelder des Studiengangs FM

## **Themenfeld 1: Marktsituation und Trends**

Wie entwickeln sich die Märkte insgesamt? Discount oder Premium? Worauf müssen Sie sich einstellen? Auf welche Konsumenten-Trends können Sie setzen?

*Referentin: Yvonne Kühne*

## **Themenfeld 2: Standorte und Zielgruppen**

Welche Chancen bietet ein konkreter Standort? Welche Zielgruppen kann ich auf welche Weise erreichen? Entwicklung von standortbezogenen Marketingkonzepten. Wann rechnet sich ein Standort?

*Referent: Elmar Vogt*

## **Themenfeld 3: Führung von Mitarbeitern / Mitarbeiter-Management**

Führungsaufgabe und Anforderungen an den/die Filialmanager/in. Welcher Führungsstil ist angebracht. Das eigene Führungsverhalten reflektieren. Leistungsorientierung und Kommunikation im Team. Mitarbeiter einstellen und binden.

*Referentinnen: Gabi Wittwer, Yvonne Kühne*

## **Themenfeld 4: Motivation von Mitarbeitern**

Pflege des Filial- und Betriebsklimas. Der Motivationsbaukasten für die Filialmanager. Persönlichkeitstraining. Umgang mit Auszubildenden/Kollegen/Kunden. Prakt. Umsetzung von Motivation

*Referenten: Eva-Maria Lingemann*

## **Themenfeld 5: Den regionalen Markt erkunden**

Marktforschung für Bäckerei-Filialbetriebe. Einführung in Methodik und Praxis. Kunden- und Mitarbeiterbefragungen im Planspiel entwickeln. Stärken-Schwächen-Profile und Wettbewerbsanalyse. Erkenntnisse umsetzen.

*Referentin: Barbara Vielhaber*

## **Themenfeld 6: Einzigartiges Profil gewinnen**

Alleinstellungsmerkmale schaffen. Einzigartige Produktpersönlichkeiten und Aktionen entwickeln. Ein Leitbild erstellen und Maßnahmen daraus ableiten. Der Filial-Auftritt aus einem Guss.

*Referent: Elmar Vogt*

## **Themenfeld 7: Erfolgreich verkaufen**

Auch deshalb kommen die Kunden zum Handwerks-Bäcker: menschliche Atmosphäre als zusätzliche Dienstleistung, freundlich und sicher im Verkaufsgespräch. Grundlagen der Verkaufspsychologie. Verkaufen statt verteilen. Impulse und Anregungen bieten. Die Theke als Erlebnisbühne.

*Referentin: Eva-Maria Lingemann*

## **Themenfeld 8: Filialorganisation**

Bestellwesen und Retouren-Management. "Spielregeln" als organisatorische Basis. Die Organisation der internen Kommunikation. Die Rolle von "Erstverkäuferinnen". Testkäufe organisieren. Sortimentsplanung.

*Referentin: Yvonne Kühne*

## **Themenfeld 9: Filial-Controlling**

Die Filiale als "Profit-Center". Führen mit Soll-Ist-Vergleichen. Ermittlung von Kennzahlen aus EDV- und Kassensystemen. Kennzahlen und Informationen zur Filialsteuerung.

*Referenten: Werner Reins, Wilhelm Kunstleben*

## **Themenfeld 10: Fachwissen**

Hygiene. Infektionsschutz. Arbeitsschutz. Lebensmittelrecht. Grundlagen der Warenkunde.

*Referenten: Matthias Bantel, Ulrich Jortzik, Christof Nolte*

Duales System d. Berufsausbildung. Ausbildungsverordnungen. Methoden der prakt. Unterweisung

*Referent: Leo Trumm*

*Änderungen vorbehalten*