

## Anmeldung für das Seminar

Name des Teilnehmers

Vorname des Teilnehmers

Name des Betriebs

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

### Rechnung erhält:

- Betrieb  
 Teilnehmer

### Zimmerempfehlung auf Anfrage:

Sofern Sie sich für die Fortbildung zum Verkaufsleiter angemeldet haben, dürfen Sie am Wochenende gerne in Ihrer Unterkunft bleiben.

### Seminar: Warenkunde und Verkauf

- 15.09.2018  
 14.09.2019

### Fortbildung zum Verkaufsleiter (alle Teile I-IV)

Lehrgang Nr. 15: 10.09. – 25.11.2018  
Lehrgang Nr. 16: 09.09. – 24.11.2019



Bildung mit Erfahrung seit 1928  
**I. Bayerische Fleischerschule Landshut**  
DER CAMPUS DER FLEISCHBRANCHE



I. Bayerische Fleischerschule Dr. Herbert Huber GmbH  
Straubinger Straße 16  
84030 Landshut

info@fleischerschule-landshut.de

www.fleischerschule-landshut.de

**Fit für die Verkaufsleiterprüfung**  
**Warenkunde und Verkauf**  
Seminar mit Geschmack.

**Hand. Herz. Verstand.**

## Eckdaten im Überblick



### REFERENT:

**Emiliano Fiorentino**  
Verkaufsleiter  
Metzgermeister  
Fleischsommelier (BFS)  
Fachlehrer an der 1. BFS

### ZIELGRUPPE:

Angehende Verkaufsleiter, die bisher wenig Kenntnisse im Bereich Warekunde haben oder ihr Fachwissen auffrischen möchten.

### KURSDATEN: Warekunde und Verkauf

**15.09.2018**  
**14.09.2019**  
jeweils von 08.30 bis 16.30 Uhr

### KURSGEBÜHR:

Die Kursgebühr beträgt **195,00 € inkl. Skripten** und wird nach Rechnungsstellung fällig. Bei Absagen, die nicht eine Woche vor Seminarbeginn eingehen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden.

### MITZUBRINGEN IST:

Weißes Arbeitskleidung (Stiefel/Schuhe, Hose, Jacke, Schürze)

## Inhalt des Seminars „Warekunde und Verkauf“

Sie absolvieren den Vorbereitungslehrgang zum Verkaufsleiter und hatten leider bisher wenig Gelegenheit, Ihr Wissen im Bereich Warekunde zu festigen? Dann haben wir genau das Richtige für Sie: In diesem Workshop wiederholen Sie alle Fleischteile von Rind, Schwein, Kalb und Geflügel. Darüber hinaus trainieren Sie den richtigen Zuschnitt sowie die Präsentation. Außerdem üben Sie die aktive Kundenberatung: Verwendungsmöglichkeiten, Reifung und Convenience-Artikel. Der Referent führt Sie durch den Tag und Sie haben Gelegenheit, das Erlernte auszuprobieren und zu üben. Selbstverständlich erhalten Sie ein Feedback.

