

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



03/18V02
8406



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 Warenkunde haben oder ihr Fachwissen auffrischen möchten.

KURSDATEN: Warenkunde 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 „Warenkunde und Verkauf“

Sie absolvieren den Vorbereitungslehrgang zum Verkaufsleiter und hatten leider bisher wenig Gelegenheit, Ihr Wissen im Bereich Warenkunde 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.

