



Teamtraining Lohse

Es gibt genug positive Gründe.

Das Programm Kurzform

Die Beratung, die auf den Punkt kommt.

Qualität ist der Unterschied.



Der Partner für das Lebensmittelhandwerk.

Bäckerei - Konditorei – Café – Bistro

Als Dienstleister identifiziere ich mich mit meinen Partnern.

Ich biete eine ziel- und erfolgsorientierte aktive Beratung, die zu einer praxisbezogenen
Mitgestaltung der anfallenden Aufgaben führt.

Auf den Punkt gebracht, eine umfassende und ganzheitliche Leistung aus einer Hand.

Meine Erfahrungen resultieren aus mehr als 23 Jahren im Personalentwicklungsbereich sowie
die **13-jährige** aktive Beratung und Training im Bäcker- / Konditorenhandwerk (Referenzliste).

Eine Dienstleistung auf Zeit, die Ihnen weiter hilft.

Eine kompetente Unterstützung auf Zeit mit eigenen Verantwortungsbereichen.

Das Unternehmen entwickeln, die Mitarbeiter fördern und die Zukunft sicher gestalten.

Gemeinsam Ziele setzen und Perspektiven schaffen, um optimale Ergebnisse zu erreichen.

Das Ziel ist Qualität und Qualität heißt konsequent sein.



Beratungs- und Trainingsprogramm

Unternehmensentwicklung:

Das Gespräch am runden Tisch führen.

Ob eine Krise oder eine Ergebnisverbesserung ansteht, es beginnt immer mit dem Gespräch am runden Tisch. Generationsfragen oder den Wechsel vorbereiten.

Krisenmanagement und Strategieentwicklung.

Die Betriebsergebnisse sind nicht mehr gut. Nach genauen Analysen die richtigen Maßnahmen entwickeln.
Die optimale Zielvereinbarung führt zur Verbesserung der Ergebnisse.
Bei der Umsetzung der Maßnahmen die Unterstützung bis zur Zielerreichung.

Ablaufoptimierung in der Produktion schaffen.

Die Produktionsabläufe werden überprüft und neu organisiert.
Wareneinsatz als Thema und eine Sortimentsabstimmung mit einer Rezeptüberarbeitung.
Die optimale Teigreihenfolge bis zur Ofenbelegung oder der richtigen Nutzung der Gärunterbrecher.

Qualitätssicherung schaffen vom Backzettel bis zum Kunden.

Alle Abteilungen arbeiten nach dem festgelegten Qualitätsstandard.

Die Logistik optimal organisieren.

Die richtige Ware in der richtigen Menge zur richtigen Zeit beim Kunden.

Die Verkaufsförderung:

Ladenanalysen – Schwachstellen erkennen und beseitigen.

Umsatzrückgang stoppen und die Kundenpflege aktivieren.
Die Verkaufsförderung läßt sich mit dem vorhandenen Personal (nicht) optimieren.

Filialorganisation und Filialbetreuung das Erfolgsrezept.

Ein notwendiges Belegwesen, die Betriebsanweisungen und die Kontrolle bestimmen den Erfolg.

Verkaufserfolge schaffen durch gezieltes Training.

Verkaufsschulungen 1 – 3 im Seminar. Die Teilnehmer/innen lernen die Grundkenntnisse in allen Bereichen.
Das Verkaufsgespräch richtig führen können.

Verkaufsförderung aktiv direkt im Laden.

Betreuung durch den Trainer vor Ort. Sonderstand und Verkostungen fördern.
Das richtige Backen im Laden fördern oder einstellen.



Bäcker – Snacks:

Snackkonzepte und Praxisschulung vor Ort.

Die Teilnehmer erwerben die erforderlichen Kenntnisse zur Herstellung geschmackvoller Snack's.

Das Personalwesen:

Personalentwicklung effektiv meistern.

Eine gezielte Personalentwicklung für das Unternehmen schaffen.
Aufgabenbereiche festlegen und Stellenbeschreibungen erarbeiten.
Die Verkaufskräfte arbeiten motiviert im Team, sie haben eine positive Einstellung zur modernen Verkaufsförderung.

Die Führungskräfte führen und leiten vorbildlich.

Die Inhalte dieser Stufenausbildung sind die Schwerpunkte des Trainings für Führungspersönlichkeiten.

Krisenbewältigung im Personalwesen.

Führungskräfte haben Führungsprobleme (Kritikgespräche werden geführt).
Die Führungskraft ist eine gute Fachkraft aber leider nicht immer eine gute Führungskraft.

Preise

Dienstleistungen sind schwer messbar. Sie gelten oft als überteuert.
Tatsache ist: Menschliche Arbeitskraft ist teuer. Und das ist in Ordnung.
Denn jeder Mensch gibt etwas von sich selbst - einen Teil seiner Persönlichkeit.

Die Preistabelle:

Je nach Aufwand berechne ich stundenweise oder Tagessätze für ganze Tage.
Der Stundensatz für Gespräche am runden Tisch oder andere kurze Dienstleistungen wird nach Absprache festgelegt.

Bitte erfragen Sie die aktuellen Sätze.

Spesen: Die tägliche Verpflegung und evtl. Hotelkosten werden extra berechnet.
Reisekosten über 100 km berechne ich mit € -,35 pro km.
Mögliche Fördermittel für meine Aktivitäten müßten geprüft werden.



Referenzliste

Bäckerei Hansen	Föhr
Bäckerei Hansen	Hattstedt
Bäckerei Hatscher	Stafenhagen
Bäckerei Ingwersen	Sylt
Bäckerei Jaich	Schleswig
Bäckerei Kolls	Bönningstedt
Bäckerei Meesenburg	Flensburg
Backerei Millahn	Elmshorn
Bäckerei Rathjen	Norderstedt
Bäckerei Stange	Itzehoe
Bäckerei Tackmann	Boostedt
Bäckerei Thaysen	Grundhof
Bäckerei Tilsen	Wismar
Bäckerhaus Veith	Bempflingen
BKV-Nord	Rellingen
Café Nissen	Bredstedt
Edeka	Neumünster
Elmers Backstube	Tostedt
Gebr. Eggers	Schwarzenbeck
Konditorei Hagelstein	Hamburg
Rügenbäcker	Bergen
Schütte ihre Bäckerei	Gägelow
Sehestedter Backstube	Büdelsdorf
Siebenkorn die Bäcker	Marburg
Spar Markt	Schenefeld
Stadtbäckerei Junge	Lübeck
Wasgau Bäckerei GmbH	Pirmasens