

Seminar: Ernährungswissen im Verkauf

Mi 18.01.2012

...einfach besser im Kundengespräch!

Praxis-Workshop für Filialbetreuer und Fachverkäufer/innen

13.00 - 17.00 Uhr

Veranstalter und Ort

IGV  GmbH

IGV Institut für Getreideverarbeitung GmbH
Arthur-Scheunert-Allee 40/41
14558 Nuthetal OT Bergholz-Rehbrücke
www.igv-gmbh.de



Kontakt / Referent / Trainer

M.A. Dipl.-Ing. Ines Gromes
fon: 033200/89 – 107
igv-transfer@igv-gmbh.de

Dipl.-oec.-troph. Martha Walter
fon: 033200/89 – 124
m_walter@igv-gmbh.de

Buchungen *

igv-transfer@igv-gmbh.de
fax: 033200/89 – 220

13.00 Uhr Ernährungswissen für das Verkaufsgespräch

- Zusammensetzung einer gesunden Ernährung kennen und an Bäckereiprodukten anwenden können
- Sicheres Produktwissen über relevante Ernährungsfragen gegenüber Kunden zeigen können
- Ernährungsphysiologische Bedeutung von Zutaten aus Rezepturen kennen

Menschen mit besonderem Ernährungsbedarf: Wie reagiere ich richtig auf...?

- Allergiker
- Menschen mit Lebensmittel-Unverträglichkeiten (Laktose, Gluten, Fruktose)
- Vegetarier und Veganer
- Diabetiker
- Übergewichtige, die abnehmen wollen

15:00 Uhr Kaffeepause

15.15 Uhr Das Verkaufsgespräch

- Was wollen Kunden wissen?
- Wie kann im Verkauf informiert werden?
- Hilfreiche Bausteine im Verkaufsgespräch!

Name.....

Unternehmen.....

Adresse.....

Telefon.....

Email.....

..... Unterschrift

Investition

79,- € pro Teilnehmer zzgl. Umsatzsteuer, inklusive Getränke und Unterlagen

* Bei Nichterreichen einer ausreichenden Mindestteilnehmerzahl oder anderen Gründen, die eine ordnungsgemäße Durchführung unmöglich machen, ist der Veranstalter berechtigt, die Veranstaltung 3 Tage vor Beginn abzusagen oder einen Ausweichtermin anzubieten. Erstattungsansprüche gelten ausschließlich für die bis dahin überwiesene Workshop-Gebühr.