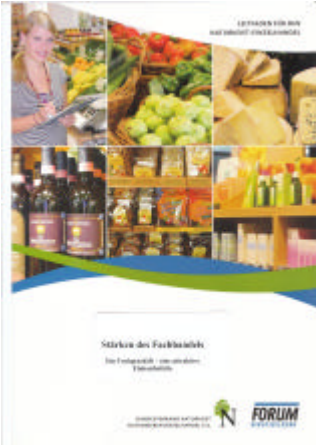


Neue Leitfäden für den Fachhandel

Arbeitshilfen für den Geschäftsalltag



„**Stärken des Fachhandels**“, „**Betrieb in der Krise**“, „**Ausbilden im Naturkost-Einzelhandel**“ lauten die soeben erschienenen Titel der Leitfäden für den Naturkost-Einzelhandel. Die Broschüren werden in einer Kooperation des BNN Einzelhandel mit dem Forum Berufsbildung Berlin herausgegeben. Im heutigen Newsletter stellen wir Ihnen die einzelnen Leitfäden vor.

„**Stärken des Fachhandels**“, 82 Seiten

Das Fachgeschäft – eine attraktive Einkaufsstätte
Autoren:

Horst Hartmann, Christa Janßen, Jutta Overmann, Sigrid Petersen, Gabi Warkus, Harald Wurm.

Aus dem Inhalt:

Sortiments- und Preispolitik, Warenpräsentation, Beziehungsmanagement und Personal sind die Kernthemen der Broschüre, die sich sowohl an Existenzgründer als auch an erfahrene LadnerInnen richtet.

Was kann der Fachhandel, wohin geht er, was zeichnet ihn aus?

Der Fachhandel steht für Nahversorgung, Kundennähe, Beratungskompetenz, Service, Qualität, Glaubwürdigkeit. Sich den Herausforderungen des modernen Marktes stellen, wachsen und dabei authentisch bleiben, sind Aufgaben die der Fachhandel jetzt und in Zukunft meistern muss.

Sortiments- und Preispolitik:

Das Profil Bio reicht für den modernen Fachhandel nicht mehr aus, die Qualität des Handels gewinnt zunehmend an Bedeutung. Dabei muss die Einzigartigkeit der Einkaufsstätte spür- und sichtbar sein. Die eigenen Stärken erkennen und kommunizieren ist eine wichtige Aufgabe, die der Fachhandel von heute zu leisten hat,

um sich gegen die steigende Konkurrenz zu behaupten.

Warenpräsentation:

Ladengestaltung, Kundenführung, Zweit- und Aktionsplatzierungen, Warenpräsentation im Regal, Vertikale Blockbildung, Auswirkung von Veränderungen. Kunden schätzen Kontinuität, lieben aber auch Abwechslung. Oft reichen Kleinigkeiten um große Wirkungen zu erzielen, Impulskäufe machen im Schnitt zwei Drittel des Umsatzes aus. Dadurch erhöht sich die Attraktivität des Geschäftes.

Beziehungsmanagement:

Kundenbindung und Neukundengewinnung, vom Erstkunden zum Stammkunden, erfolgreiche Verkaufs-/ Beratungsgespräche, mit diesen Themen hat der Fachhandel täglich zu tun. Sie sind zentraler Teil des Alltagsgeschäftes und somit auch Routine, trotzdem aber nicht „im Vorbeigehen“ zu bewerkstelligen. Zufriedene Kunden sind das verlässlichste Kapital des Fachhandels, Multiplikatoren und somit die effektivste und kostengünstigste Werbung für ein Geschäft.

Personal:

Gutes Personal ist ein Erfolgsfaktor. Gutes Personal zu finden ist eine echte Herausforderung. Funktionierende Teamarbeit, interne und externe Weiterbildung, optimale Personaleinsatzplanung (wer hat an welchem Platz die größten Stärken?) sind bares Geld wert und ein wichtiges Fachhandelsmerkmal.

Die Broschüre soll helfen, die künftigen Anforderungen zu meistern. Neben theoretischem Hintergrundwissen beschäftigt sich der Leitfaden auch mit zahlreichen Alltagsfragen, gibt praktische Tipps zu Themen wie z.B. Beratungsgespräche, Warenplatzierung, beinhaltet u.a. auch Musterbögen für Kundenumfragen und enthält verschiedene Informationen zur Weitergabe an MitarbeiterInnen und KundInnen.

Betrieb in der Krise“, 84 Seiten

Wege zum Turnaround
Autorinnen: Sabine Smentek, Dörte Behrmann

Fortsetzung nächste Seite

Fortsetzung

Aus dem Inhalt:

Krisen erkennen, Krisen erfolgreich bewältigen aber auch der beste Zeitpunkt zum Aufhören sind die Themen der vorliegenden Broschüre.

Wann steckt ein Unternehmen in der Krise?

Die Krise rechtzeitig erkennen ist der erste Schritt zu ihrer Bewältigung. Agieren statt reagieren, je eher die Vorboten der Krise erkannt werden desto größer sind die Chancen, etwas dagegen zu tun.

Erste Schritte aus der Krise.

Detaillierte Überprüfung der Finanzen, der ursprüngliche Businessplan bei Geschäftsgründung und dessen Fortführung sind wichtige Maßnahmen auf deren Grundlage sich ein Überlebensplan für ein Geschäft erstellen lässt. In der Regel ist dieser wie ein Gründungskonzept unter verschärften Bedingungen.

Probleme in der Krise.

Gläubiger, Bank, Finanzamt, Krankenkassen, Mitarbeiter und Geschäftspartner sind mit betroffen. Wo sind Prioritäten zu setzen? Gespräche müssen in jedem Fall mit allen Beteiligten geführt werden.

Abgang mit Anstand.

Gründe, ein Unternehmen aufzugeben gibt es viele. Eine Geschäftsaufgabe verlangt Planung, um den eigenen Schaden abzuwenden oder ihn zumindest möglichst gering zu halten.

„Ausbilden im Naturkost-Einzelhandel“, 43 Seiten plus 25 Seiten Anhang, (Musterverträge, Musterschreiben)

Autorin: Hannelore Schulze

Aus dem Inhalt:

Gut ausgebildete Naturkostfachleute sind Mangelware und der Fachkräftebedarf wird mit einem wachsenden Markt steigen. Ausbilden bedeutet gesellschaftliche Verantwortung übernehmen und gleichzeitig in die Zukunft des eigenen Unternehmens zu investieren, zudem genießen Ausbildungsbetriebe großes öffentliches Ansehen.

Welche (formalen) Anforderungen muss ein Ausbildungsbetrieb erfüllen?

Die ausbildende Person muss persönlich und fachlich geeignet sein, ebenso muss die Ausbildungsstätte in der betrieblichen Praxis in der Lage sein, die Inhalte des gewählten Berufsbildes zu vermitteln. Ausbildung kann auch im Verbund mit einem oder mehreren Partnern durchgeführt werden.

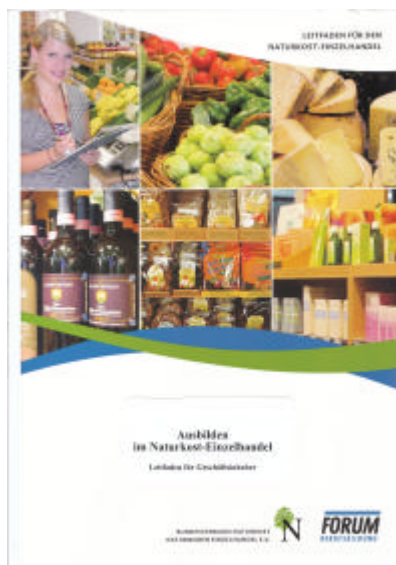
Wie finde ich den richtigen

Azubi?

Ihre eigenen betrieblichen Anforderungen sind der Auswahlmaßstab. Welche Qualifikationen sind nötig? Die Kooperation mit den Arbeitsagenturen kann durchaus Sinn machen.

Ausbildungsvertrag, entstehende Kosten und weitere Aspekte des Ausbildens.

Schriftliche Ausbildungsverträge



sind Pflicht, sie regeln alles Notwendige wie Ausbildungsdauer, Probezeit, Arbeitszeit, Vergütung etc. ... Eine Kooperation mit der Berufsschule ist ratsam.

Ausbilden ganz praktisch.

Arbeit mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen ist das Herzstück der Ausbildung. Grundlage hierfür ist die vom Gesetzgeber vorgegebene Ausbildungsordnung und der betriebliche Ausbildungsplan. Gesprächsführung in Krisensituationen: Ziele, Merkmale, Vorbereitung, Gesprächsablauf sind wichtige Instrumente für die Kommunikation mit dem Azubi.

Das Ausbildungsende - Prüfung und Ausbildungszeugnis.

Vorbereitung auf den Abschluss. Wie geht es nach erfolgreicher Ausbildung weiter? Macht eine Übernahme Sinn? Welche Formalien sind zu erfüllen?

Zum Bestellen der Broschüren nutzen Sie bitte das beigefügte Formular.