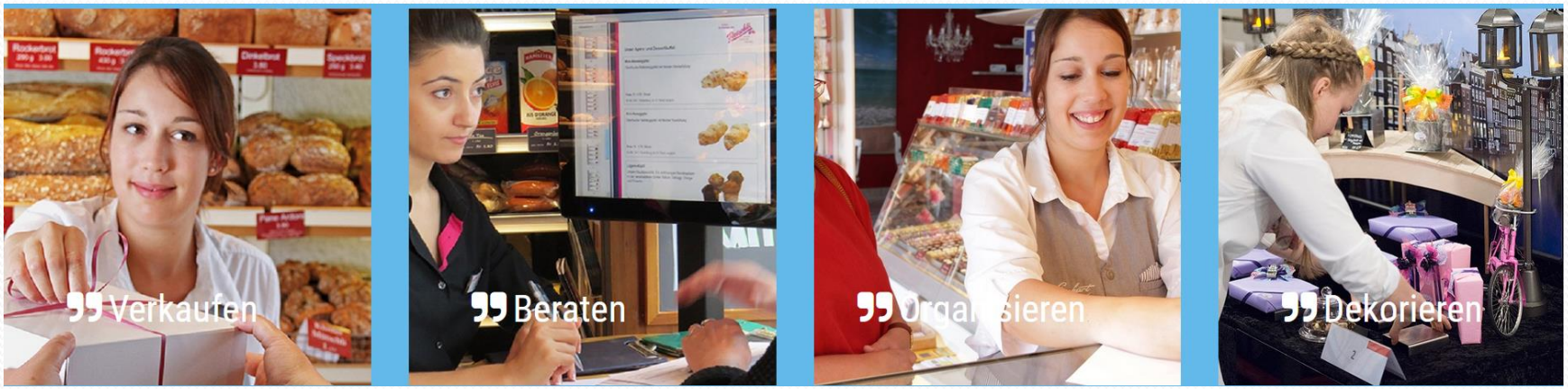
HERZLICH WILLKOMMEN zum QV 1:1

www.formedeinezukunft.ch



DHA Unterschied DHF

-60 Minuten

-Betriebskenntnisse
Fachgespräch
5 Min

-Sortimentskenntnisse
15 Min.
Kundenorientiertes Fachgespräch

-Beratung und Bewirtschaftung
40 Min
Rollenspiel/Beratung

-2 Module

-90 Minuten

-Betriebskenntnisse
Fachgespräch
5 Min

-Schwerpunkt Beratung
45 Min
2 versch. Rollenspiele

-Sortimentskenntnisse
25 Min.
Kundenorientiertes Fachgespräch

-Bewirtschaftung
Fallbeispiel
15 Min

-3 Module

Unterlagen die erlaubt sind

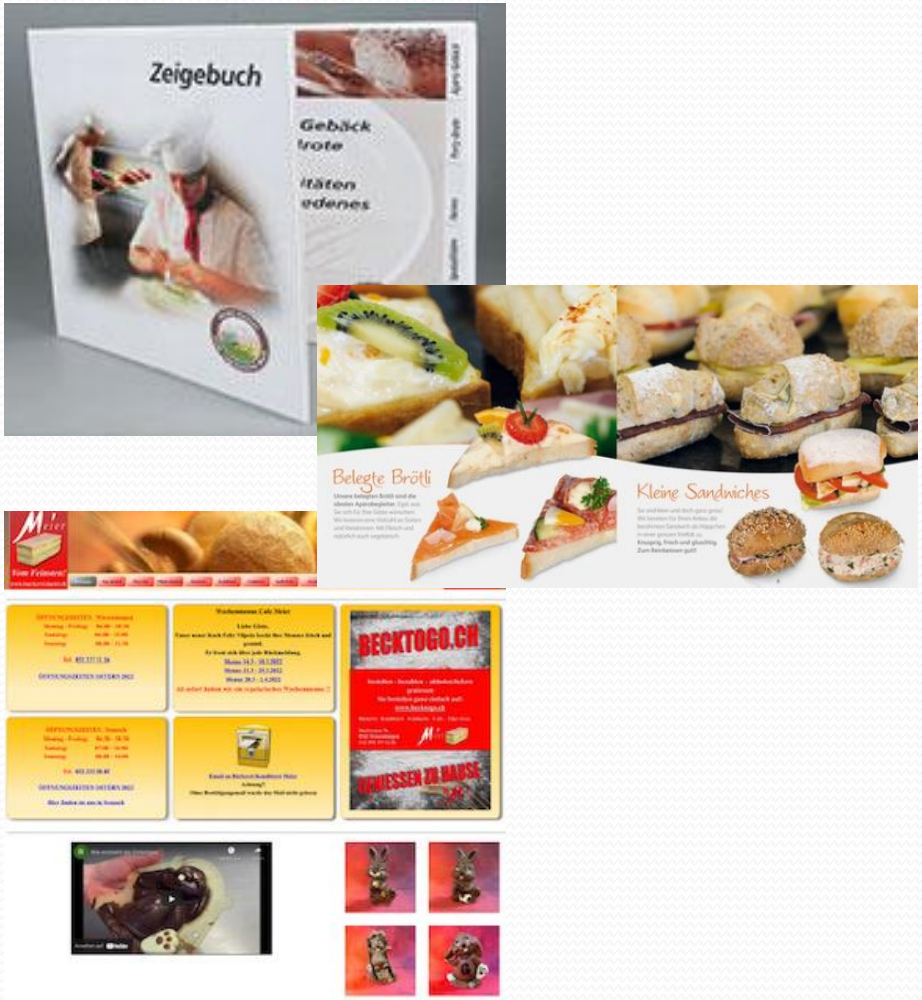
-Warenkartei

Prüfungsbestandteil

-Zeigebücher

-Prospekte

-Homepage



Betriebskenntnis

PAWI
DESIGN PACKAGING LOGISTICS

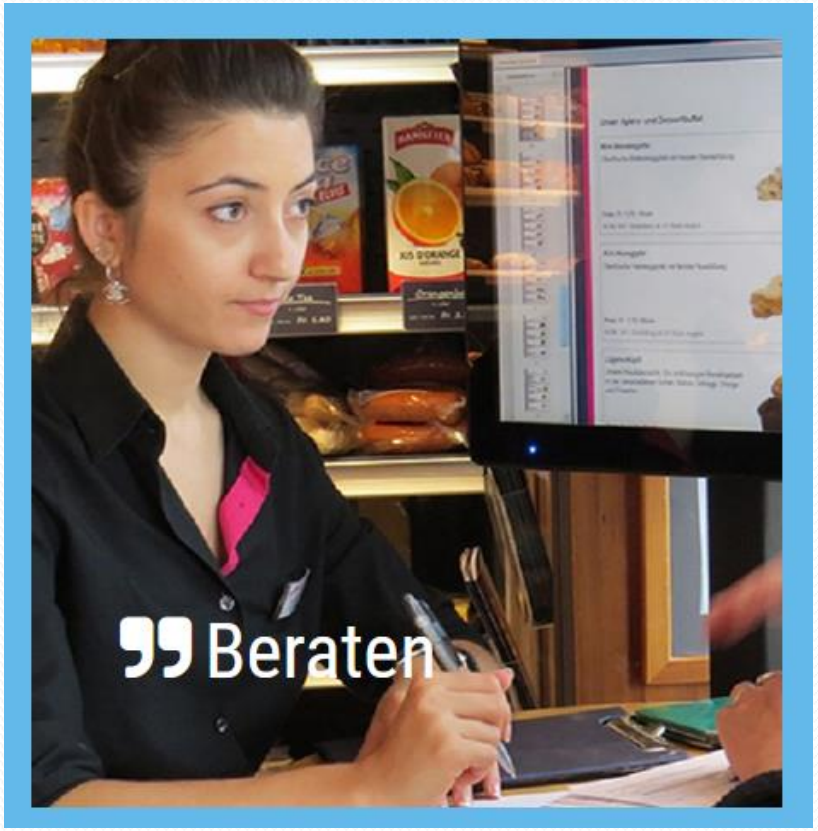
SBC
Schweizer Bäcker-Confiseure
Boulangers-Confiseurs suisses
Panettieri-Confettieri svizzeri

Betriebskenntnis

- Verkaufsschwerpunkt im Geschäft
- Die 4 wichtigsten Saisonzeiten im Geschäft

- Unterschied Geschäftspartner, Lieferanten und Mitbewerber ???

Schwerpunkt Beratung Rollenspiele



Reale Verkaufssituation inklusive Geschenk und Reklamation

- Modul bezogen
- Allergien und Unverträglichkeiten
- 5 Z – Verpflegung
- Geschenk einpacken
- Reklamation
- Anspruchsvolles Verkaufsgespräch

Module

- Bäckerei
- Konditorei
- Confiserie
- Snack/Traiteur
- Cafe/ Gastronomie

Wie wird gefragt?

Beispiele für Fragen im Bäckereimodul

Ein Kunde möchte Teig kaufen.

Was können Sie aus Ihrem Sortiment empfehlen?
Aus was besteht diese Produkt?

Verkaufsargumente, Haltbarkeit, Mengenangaben, Produkte Vorteil/Nachteil, Qualität, Transport usw.

Reklamation und Allergien

Wie wird gefragt?

Beispiele für Fragen im Konditoreimodul

Ein Kunde möchte ein Dessert kaufen.

Was können Sie aus Ihrem Sortiment empfehlen?
Aus was besteht diese Produkt?

Verkaufsargumente, Haltbarkeit, Mengenangaben, Produkte Vorteil/Nachteil, Qualität, Transport usw.

Reklamation und Allergien

Wie wird gefragt?

Beispiele für Fragen im Confiseriemodul

Ein Kunde möchte eine Tischdekoration kaufen.

Was können Sie aus Ihrem Sortiment empfehlen?
Aus was besteht diese Produkt?

Verkaufsargumente, Haltbarkeit, Mengenangaben, Produkte Vorteil/Nachteil, Qualität, Transport usw.

Reklamation und Allergien

Wie wird gefragt?

Beispiele für Fragen im Snackmodul

Ein Kunde möchte Pizzas machen/kaufen.

Was können Sie aus Ihrem Sortiment empfehlen?
Aus was besteht diese Produkt?

Verkaufsargumente, Haltbarkeit, Mengenangaben, Produkte Vorteil/Nachteil, Qualität, Transport usw.

Reklamation und Allergien

Wie wird gefragt?

Beispiele für Fragen im Gastromodul

Ein Kunde möchte zum Brunch reservieren.

Was können Sie empfehlen?
Was gibt es zum Brunch?

Dienstleistung, Mengenangaben, Produkte, Qualität, Dekoration, usw.

Reklamation und Allergien

Sortimentskenntnis

Sortimentskenntnis

Persönliche Warenkartei
Aus jedem Modul wird 1 Produkt vertieft abgefragt

Weitere Produkte aus den Modulen

Warenkartei vollständig?

Sortimentskenntnis
Was/wie wird gefragt?

Beispiele für Fragen im

-Bäckerei

-Konditorei

-Confiserie

-Snack

-Gastro

Bewirtschaftung

6 goldene Regeln der Warenpräsentation

Was heisst Verkaufsbereitschaft?

Was heisst Verkaufsaktivität gestallten?

Bewirtschaftung

-Warenpräsentation
-Degustation bereitstellen, ausführen
-Verkaufspunkt (Point of Sale)
-Kalkulation
-Tafel/Flyer

Liste nicht abschliessend

Bewirtschaftung der Ausstelltisch

Was wird verlangt?

Ausstelltisch vorstellen 2 Minuten:

- Idee, Thema, Ziel, Zielgruppe
- Produkte, Blickfang, Farbe
- Aufbau, Umbau, Gruppierungen
- Warenträger, Produkt, Menge usw.

Prattein
im
Baselbiet

Ewigi Liebi Gugelhupfli Mini
12 Stk Gugelhupfli CHF 36.60

Nordsee
Dokumentation
Decorissima 2016

Dies und Das

Nächstes QV 1:1
?? März 2023
17-19 Uhr

Herzlichen Dank

Alles Gute für Ihre Prüfungen.