

## KÄSEERFOLGSSEMINAR ERFOLG IST PLANBAR; VORTEILE, NUTZEN, NO-GO'S



Das Potential einer Käsetheke ist oft ein verborgenes „Schätzchen“. Die Möglichkeiten der Kundenbindung, aus Einmalkäufern Stammkunden zu machen werden häufig nicht genutzt. Mancher Käse fristet sein Dasein in der Theke bis seine Zeit abgelaufen ist. Standards gehören zum Alltag. Welchen Vorteil hat ein Kunde, wenn er einen bestimmten Käse bei Ihnen kauft? Womit überraschen Sie ihre Kunden? Aus welchem Grund sollen sie gerade zu Ihnen kommen und kaufen, andere „können auch“ ... Stellen Sie sich kritisch ihrem Sortiment, ihrer Fachkompetenz, ihrem Service am Kunden.

### THEMEN

- Beratung & Kompetenz am Produkt
- Service, können andere auch
- Wie wirken Sie auf Kunden?
- No-Go's im Verkauf
- Ausarbeitung von Produktvorteilen & Nutzen
- Was bedeutet Service?
- Zusatzverkauf – wann wird es aufdringlich?
- Zielverkauf - Planung und Umsetzung

### Seminarablauf:

Folienpräsentation mit umfangreichem praktischen Teil für aktive Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

### Zielgruppe:

Alle Verkäuferinnen und Verkäufer im Thema Käse

### Im Anschluss an dieses Seminar sollten Sie:

- Sich ihrer Körpersprache bewusst werden und wissen, wie Sie auf Kunden wirken
- Wissen worauf Sie beim Beraten und Bedienen achten sollten
- Zielverkäufe planen können
- Wissen, wann ein Zusatzverkauf angebracht ist und worauf sie achten sollten



---

## MELANIE KOITHAHN;

---

freie Trainerin und Dozentin, Coach,  
Unternehmerin.

Sie selbst absolvierte die Fortbildungen zur Diplom Käsesommelière und Fromelière und ist Mitglied der französischen Käsebruderschaften Guide Internationale des Fromagers Sainte-Uguzon und Confrerie des Chevalier du Taste-Fromage de France. Ihre Erfahrung sammelte Sie im aktiven Verkauf im Familienbetrieb, sie leitete langjährig das größte Fachgeschäft des Unternehmens mit einer Fleisch-, Wurst- und Käsetheke und etablierte es gemeinsam mit ihrem Team zu einer der Adressen am Platz. Durch den aktiven Verkauf, unzählige Fortbildung, Fachliteratur, Trendreisen und Workshops eignete sie sich ihr heutiges Wissen an.

Heute engagiert sie sich als Dozentin an der Fleischer Fachschule Heyne in Frankfurt und an der Akademie Deutsches Bäckerhandwerk Weinheim e.V., beim Deutschen Fleischer Verband, beim VHM, dem Verband für handwerkliche Milchverarbeitung im ökologischen Landbau e.V., im European Cheese Center in Hannover, der Käseakademie und an Weiterbildungszentren des Handels sowie als Prüferin bei der deutschen Käseprüfung für handwerklich hergestellte Käse.

Einen der Lehrabschnitte zur Ausbildung zum Fromelier begleitet sie an der Käseakademie in Bad Tölz und leitet die Fromelier- & Conseiller Ausbildung in Hannover. Durch ihre Initiative startete 2011 die erste Ausbildung zum Diplom Käse-Sommelier in Deutschland.

Sie ist in vielen Fachzeitschriften und handelsinternen Fachjournalen mit Beiträgen, Empfehlungen und Interviews präsent und steht hier mit Rat und Tat zur Seite.

Auch Käsehersteller nutzen ihr Wissen nicht nur für die Fortbildung des Vertriebs um Wissen rund um ihre Produkte, Handhabung und Schneidetechniken an Thekenfachkräfte weitergeben zu können.

In lebendigen und erfrischenden Seminaren und Trainings vermittelt sie KäseWissen nachhaltig und effektiv an Führungs- und Fachkräfte im aktiven Käseverkauf und Vertrieb.

### **Käsekompetenz mit viel Persönlichkeit und Engagement.**

Im März 2015 gründete sie gemeinsam mit ihrem Ehemann die Familienfleischerei „Landwohl“ in Bad Lauterberg im Harz. Das junge Unternehmen expandiert, hat bereits Qualitätsauszeichnungen erhalten, trägt für die „Harzer Bauden Stracke“ den Titel kulinarischer Botschafter Niedersachsens und legt großen Wert auf Tradition, Handwerk und vorbildliche Tierhaltung, [www.landwohl.de](http://www.landwohl.de)