

**KÄSEVERKAUFSEMINAR  
TOP & FIT IM VERKAUF;  
WAS KUNDEN ERWARTEN**



WIR ALLE SIND KUNDEN. TUN WIR SO, ALS WÜRDEN WIR  
MIT UNSERER THEKE TÄGLICH UNSERE FREUNDE  
BEEINDRUCKEN WOLLEN ...TREFFEN WIR VORBEREITUNGEN  
FÜR FREUNDE!

Käse verkauft sich nicht von allein, er benötigt Menschen, die ihn anbieten, verkosten, verfeinern, kombinieren ... verkaufen.

Die Basis bildet das Fachwissen, eine gute Wertschöpfung und eine ehrliche Wertschätzung. Jeder Käse kann eine „Renner“ oder ein „Penner“ sein, es liegt in Ihrer Hand – SIE haben die Wahl ...

Ein tolles Seminar mit hohem Motivationsfaktor!

**ALLES IST IN UNS SELBST VORHANDEN. (MENG DSE)**

Ein fundiertes Basiswissen bildet den Grundstein, Spaß am Umgang mit Menschen, ein offenes Ohr und gutes Zuhören, ein auf Wünsche eingehen ... freuen Sie sich auf ein spannendes Seminar.

THEMEN:

- Warekunde
  - Was wissen Sie über Käse?
- Die richtige Einstellung - Eigenschaften und Fähigkeiten im Verkauf
- Kundenbindung – wie werden aus Einmalkäufern, Stammkunden?
- Körpersprache – Sie können nicht, nicht kommunizieren
- Keine Hemmungen – Unsicherheiten im Käseverkauf
- Reklamation – eine Chance

Seminarablauf:

Folienpräsentation mit umfangreichem praktischen Teil für aktive Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Teilnehmertrainings und Fallbeispiele bieten viel Praxisbezug und werden in Gruppen erarbeitet

Zielgruppe: Alle Verkäuferinnen und Verkäufer im Thema Käse

Im Anschluss an dieses Seminar sollten Sie:

- Antworten auf offene Fragen zum Thema Käse haben
- Sich bewusst darüber sein, wie Sie auf Kunden wirken
- Kenntnis haben, was eine gute Verkäuferin / einen guten Verkäufer ausmacht



---

## 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)