

WEILING AKADEMIE

DURCH WISSEN WACHSEN

PROGRAMM

2020

weiling



KOMPETENZ
FÜR DEN BIOLADEN

BONN
COESFELD
FRANKFURT A. M.
HAMBURG
KARLSRUHE
LEIPZIG
LONSEE
MÜNCHEN



„Wir Weilinger haben uns
vor vielen Jahren entschieden,
uns auf die Bioläden zu konzentrieren,
weil wir überzeugt sind, dass dort
Bio-Qualität am sichersten
gelebt werden wird.“

BERND WEILING

KOMPETENZ SCHAFFT ERFOLG

Die Bio-Welt ist in einem rasanten Umbruch. Umso wichtiger ist, dass Sie und wir Bescheid wissen, dass wir beraten können, dass wir Substanz haben, dass wir klar sind. Dass wir das, was wir jetzt schon zu bieten haben, auch gekonnt rüberbringen.



BERND WEILING
Gründer, Inhaber
& Geschäftsführer

Ihre Kunden erwarten von Ihnen, dass Sie eine Kompetenz haben, auf die sie sich verlassen können, die nachhaltig zu Ihrem Positiven ist. Sie haben diese Kompetenz und Ihre MitarbeiterInnen, auch die neuen, können sich in der Akademie sehr schnell beratungsstark machen. Investieren Sie jetzt, wo es so wichtig wird, ins Wissen und Können!

Im Akademie-Programm 2020 finden Sie ein breites Themenfeld, aus dem Sie das für Sie Richtige wählen können. Denn Ihr Erfolg und Ihre Zukunft hängen doch auch von der Professionalität Ihrer MitarbeiterInnen ab. Ganz zu schweigen von der Motivation, die Ihre MitarbeiterInnen nach einem Seminar mit nach Hause bringen.

Sie und wir bieten Vieles, was der LEH nicht bieten kann. Das sollten wir jetzt deutlich herausstellen.

Ergreifen Sie die Chance Ihre MitarbeiterInnen wirkungsvoll zu qualifizieren, sodass die nächste Bilanz noch mehr Freude macht! Beachten Sie unbedingt auch unsere UnternehmerInnen-Seminare.

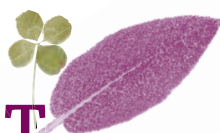
Auch in 2020 ist die Teilnahme kostenlos!

Meine besten Wünsche für Ihren Erfolg begleiten Sie.

Ihr Bernd Weiling



INHALT



3	Vorwort
6	Weiling.Akademie
7	Ihre Referenten
9	ICH WERDE PROFI
10	ZQN – Zusatzqualifikation Naturkost
12	Perfekter Start für neue Mitarbeiter Top-Seminare für neue Mitarbeiter
14	Ich begeistere mit meiner Käsetheke Top-Seminare für Käse-Profis
16	Total sicher Wein beraten Top-Seminare für Wein-Profis
20	Umsatz steigern mit Naturkosmetik Top-Seminare für Naturkosmetik-Profis
22	Erfolgsfaktor Obst & Gemüse Top-Seminare für Obst- & Gemüse-Profis
24	Ich bin Gründer / -in Start-up-Seminare für Gründer
28	Für Unternehmer: Zukunft gestalten Top-Seminare für Unternehmer
30	Ich bin Filialleiter Top-Seminare für Filialleiter
32	Effektiv & erfolgreich EDV nutzen Top-Seminare für EDV-Profis
34	Ich bin der perfekte Lieferdienst Top-Seminare für Lieferdienste
37	WEILING-MESSEN
38	REISEN & AUSFLÜGE
40	KOMPAKT VOR ORT

46	GESAMTÜBERSICHT
48	EFFEKTIVE GESCHÄFTSFÜHRUNG
48	Biostruktur
48	Controlling
49	Erfolgreiche Mitarbeitersuche
49	Jahresplanung
50	Körpersprache
50	Ladenalltag optimal gestalten
51	Mein BioBistro
51	Mitarbeiterführung
52	Online-Marketing für Einsteiger
52	Online-Marketing II: Mein Laden im Internet
53	Sortimentsgestaltung und Warenpräsentation im Online-Shop
53	Unternehmensnachfolge im Biohandel
54	CO ₂ -Bilanzierung
54	AKTIVER SERVICE & VERKAUF
54	Bio für Einsteiger
55	Bio Office I
56	Bio Office II
56	Diebstahl
57	Ernährungsberatung für Einsteiger
57	Ernährungstrends
58	Hygiene im Bioladen
58	Kleine Ernährungslehre
59	Onlineshops mit dem PC Gärtner
59	PC Gärtner I für Einsteiger und Interessierte
60	PC Gärtner II für Fortgeschrittene
60	Verkaufen
61	Verkaufen am Telefon
62	MEHR WARENWISSEN & FACHKOMPETENZ
62	b*Fachberater Kosmetik
62	b*Fachberater Make-Up
63	Einführungswoche
63	Fleisch und Wurst
64	Französische Käse
64	Gemüse-Warenkunde
65	Käse für Einsteiger (Käse I)
65	Käse verstehen (Käse II)
66	Käse-Wissen vertiefen (Käse III)
66	Kosmetik-Warenkunde
67	Kosmetik im Fokus
67	Obst- und Gemüsepräsentation
68	Obst-Warenkunde
68	Brot-Warenkunde
69	Wein für Einsteiger
69	Weinsensorik
70	TERMINÜBERSICHT nach Städten sortiert
74	Geschäftsbedingungen

WEILING.AKADEMIE

EINFACHE ANMELDUNG – GUTE BERATUNG



Nutzen Sie für Ihre Anmeldung den komfortablen Webshop der Weiling.Akademie:
www.weiling-akademie.de

IHRE ANSPRECHPARTNER



JAN RAUTENBERG
Akademie
T 02541 747-2600



BARBARA HOFFMANN
Akademie
T 02541 747-2610

F 02541 747-2612 | E akademie@weiling.de

IHRE REFERENTEN

ZIELGERICHTET – QUALIFIZIERT – PROFESSIONELL



HARTMUT RADEL
Biostrukturanalyse



WERNER TÖNNEMANN
Mitarbeiterführung



KLAUS BRAUN
Controlling



SIMON DÖRING
Online-Marketing



DANIEL FISCHER
Online-Shops



DIRK FRANK
Bio Office



ERNST HÄRTER
Diebstahl



MARTIN DARTING
Wein



RUTH SONNTAG
Brot



MARTIN FEIL
Obst & Gemüse



MECHTILD WOJAK
Käse



URSULA HEINZELMANN
Käse



INGEBORG GÖPEL
Käse



MARION MOHLBERG
Kosmetik



BARBARA OCHOTTA
Kosmetik



CHRISTINA LÜNENBORG
Ernährungstrends



RAINER ROEHL
Mein Bio-Bistro / Ernährung



REGINE STEIMER
Verkauf



ELLEN HÖRNEMANN
Hygiene



STEPHAN SCHUNKERT
CO₂-Bilanzierung



HANJÖRG BAHMANN
Ökologischer Landbau /
Naturkost



MATTHIAS HOFMANN
Ladenorganisation



KARL DROSTE
Ladenalltag



HERMANN LINNENBRINK
Ladenalltag



ANNETTE THUL
Jahresplanung



KARL-HEINZ FIRSCHING
PC Gärtner



BOB SCHULZE
PC Gärtner





ICH WERDE PROFI

„Kompetenz für den Bioladen“ ist das Motto der Weiling.Akademie. Der Naturkostfachhandel lebt vom Können und Wissen der Menschen: Das war immer so und wird in Zukunft noch wichtiger werden. Selbst im kleinen Biohandel gibt es die verschiedensten Tätigkeitsfelder, jedes davon mit unterschiedlichen Anforderungen. Ob es die Beschäftigung mit den verschiedenen Warengruppen ist, ob es die Arbeit im Büro oder im Service für den Kunden ist, die Fragen unterscheiden sich. Die Weiling.Akademie möchte Ihnen in allen Bereichen helfen, die richtigen Antworten zu finden.

Alle Seminare für Ihr Thema auf einen Blick –
das finden Sie auf den nächsten Seiten.

IHRE AUSZUBILDENDEN KÖNNEN BESSER SEIN



EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

weiling-
akademie.de/zqn



**MACHEN SIE IHRE
AUSZUBILDENDEN
ZU PROFIS**

Motivierte Mitarbeiter mit hoher Fachkompetenz sichern die Zukunft des Naturkostfachhandels.

Gut ausgebildete Fachkräfte sind Erfolgsgaranten und Mangelware zugleich. Die Ausbildung junger Menschen in Ihrem Unternehmen ist ein wichtiger Schritt, um qualifizierte Mitarbeiter in Ihren Betrieb zu holen.



**ZUSÄTZLICHE
QUALIFIKATIONEN
FÜR IHRE NEUEN
AUSZUBILDENDEN**

Die ZQN schließt eine Lücke in der Ausbildung in Ihrem Unternehmen mit einem passgenauen Schulungsprogramm.

Die duale Ausbildung in Deutschland hat zu Recht einen guten Ruf. Die ZQN ergänzt die Praxiserfahrungen im Ladenalltag und die kaufmännischen Kenntnisse aus der Berufsschule.



**DREI JAHRE
ZUSÄTZLICHES
KNOW-HOW:
SO GEHT'S!**

Der ZQN-Lehrgang begleitet die komplette dreijährige Ausbildung. Zwölf zweitägige Seminare führen die Auszubildenden ca. alle zwei Monate in die Weiling.Akademie nach Coesfeld.

Die Seminare behandeln im Schwerpunkt Warenkunde, Themen des ökologischen Landbaus und der Ernährung.



ZUSATZ-
QUALIFIKATION
NATURKOST



→ FAHRPLAN

1. LEHRJAHR

LOS GEHT'S!

Modul 0: September | 1. Lehrjahr
Einführung, Grundlagen
Ökolandbau

ALLERGISCH

Modul 1: November | 1. Lehrjahr
Ernährung bei Allergien
und Intoleranzen

ALLES KÄSE

Modul 2: Januar | 1. Lehrjahr
Käse und Molkereiprodukte

TIERISCH GUT

Modul 3: Mai | 1. Lehrjahr
Fleisch, Wurst & Fisch, Eier

2. LEHRJAHR

JEDE MENGE GRÜNZEUG

Modul 4: September | 2. Lehrjahr
Obst & Gemüse

NICHT BROTLÖS

Modul 5: November | 2. Lehrjahr
Brot & Backwaren, Getreide

VON ALLES-, PFLANZEN- UND FLEISCHESSERN

Januar | 2. Lehrjahr

Modul 6

Ernährungsformen
und Spezialsortimente

Modul 7

Nüsse, Saaten, Öle & Fette

SCHARF. SÜSS. HEISS.

Juni | 2. Lehrjahr

Modul 8:

Kaffee, Tee, Kakao, Getränke

Modul 9:

Salz, Würzmittel/Zucker, Honig,
Süßungsmittel

3. LEHRJAHR

SCHÖNHEITSPFLEGE

Modul 10: September | 3. Lehrjahr
Naturkosmetik

GUTE TROPFEN

Modul 11: November | 3. Lehrjahr
Wein

SAUBERE MAHLZEIT

Januar | 3. Lehrjahr

Modul 12:

Koch- und Küchentechnik

Modul 13:

Wasch- und Reinigungsmittel

→ ENDSPURT

Februar | 3. Lehrjahr
Prüfungsvorbereitung

→ PRÜFUNG

voraussichtlich März | 3. Lehrjahr an der IHK Nordwestfalen, Münster
110 Euro je Seminarmodul zzgl. Prüfungsgebühr der IHK

TOP-SEMINARE FÜR NEUE MITARBEITER



EINFÜHRUNGSWOCHE

Einführung in alle wichtigen Themen des Bioladens

- Geben Sie Ihren neuen Mitarbeitern den idealen Einstieg in ihr neues Arbeitsfeld.
- Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Grundlagen der Arbeit im Bioladen kennen.

Details s. Seite 63 | weiling-akademie.de/ein

ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER

Mit Beratung als Fachgeschäft profilieren

- Überblick über die wichtigsten Ernährungsthemen.
- Ernährungsfragen kompetent beantworten.
- Richtige Produkte bei Unverträglichkeiten und Allergien.

Referent Rainer Roehl Details s. Seite 57 | weiling-akademie.de/ern

ERNÄHRUNGSTRENDS

Fachkundig zu aktuellen Ernährungstrends beraten

- Aktuelle Trends wie Raw Food, Paleo, Clean Food.
- Hintergrundwissen, z.B. zum ORAC-Wert und zu sekundären Pflanzenstoffen.
- Wissen über die richtigen Produkte aus Ihrem Sortiment.

Referentin Christina Lünenborg

Details s. Seite 57 | weiling-akademie.de/ert

VERKAUFEN

Positive Verhaltensweisen und überzeugende Verkaufsstrategien

- Trainieren Sie erfolgreiches Verkaufen für mehr Umsatz im Laden und Freude an der Arbeit.
- Gehen Sie aktiv auf den Kunden ein, nutzen Sie jedes Gespräch als Verkaufsgespräch.

Referentin Regine Steimer Details s. Seite 60
weiling-akademie.de/ver



BIO FÜR EINSTEIGER

Vorteile des ökologischen Landbaus richtig vermitteln

- Schnell und einfach die Hintergründe von Bio und die Unterschiede zu konventionellen Produkten erklären.
- Grundlagen des ökologischen Anbaus richtig vermitteln.
- Unterschiede zwischen EU-Bio und Anbauverbänden kennen.

Referent Hanjörg Bahmann

Details s. Seite 55 | weiling-akademie.de/bio

VERKAUFEN AM TELEFON

Der richtige Umgang mit Kunden am Telefon

- Lernen Sie mit Tipps und Hilfestellungen den Verkauf am Telefon.
- Beraten Sie am Telefon, ehrlich und serviceorientiert.

Referentin Regine Steimer

Details s. Seite 61 | weiling-akademie.de/vet

BROT-WARENKUNDE

Brot als das Einstiegsprodukt in die Biowelt bietet viel Potenzial

- Beraten Sie fachkompetent an der Brottheke.
- Präsentieren Sie Ihre Ware verkaufsfördernd.

Referentin Ruth Sonntag

Details s. Seite 68 | weiling-akademie.de/bro



DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

KÖRPERSPRACHE

Details s. Seite 50
weiling-akademie.de/kor

BIOSTRUKTUR

Details s. Seite 48
weiling-akademie.de/bis

DIEBSTAHL

Details s. Seite 56
weiling-akademie.de/die

PERFEKTER START FÜR NEUE MITARBEITER

Lieber Einsteiger,

Sie erschließen sich aktuell ein neues Arbeitsfeld und stehen mit Begeisterung vor der neuen Aufgabe. Sie werden in den nächsten Monaten auf viele gute Produkte und spannende Menschen treffen. Versprochen!

Die Weiling.Akademie unterstützt Sie gerne bei Ihrem Neustart mit einem Angebot. Finden Sie über die Seminare einen einfachen Einstieg in die fachlichen Grundlagen ihrer Arbeit.

Machen Sie sich fit für einen erfolgreichen Start!

*Jetzt geht's los:
Berufsstart
mit Know-how*

**EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!**

weiling-
akademie.de/neu



ICH BEGEISTERE — MIT MEINER — KÄSETHEKE

Lieber Käse-Profi,

im Programm der Weiling.Akademie finden Sie geballte Kompetenz für Experten und solche, die es werden wollen. Von der Pflege und dem Einpacken Ihrer Käse bis zur Käse-sensorik und zu ausgefeilten Käsebeschreibungen reicht die Spannweite des Wissens, das Ihnen unsere Käse-Expertinnen in Seminaren vermitteln.

Welches Käsewissen eignen Sie sich als nächstes an? Wählen Sie das für Sie passende Seminar.

**Machen Sie sich
zum echten Käse-Profi!**

Bei mir nur
exzellente
Käseberatung.

EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

weiling-
akademie.de/kaesetheke



TOP-SEMINARE FÜR KÄSE-PROFIS

KÄSE I | KÄSE FÜR EINSTEIGER

Käsegrundwissen für Erfolgserlebnisse.

- Käse richtig schneiden und einpacken, Aktionsideen für Ihre Theke.
- Know-how: Käseverkauf fördern und die Abschriften minimieren.
- **Zielgruppe:** Einsteiger mit keinen oder wenigen Vorkenntnissen.

Referentin Mechtild Wojak Details s. Seite 65 | weiling-akademie.de/ka1



KÄSE II | KÄSE VERSTEHEN

Die unglaubliche Vielfalt der Käsewelt verstehen und erklären.

- Gekonnte Kommunikation mit dem Kunden: Käsewissen und Käseworte.
- Lernen Sie das gesamte Geschmacksspektrum der Käse kennen.

Referentin Ursula Heinzelmann Details s. Seite 65 | weiling-akademie.de/ka2



KÄSE III | KÄSE-WISSEN VERTIEFEN

Begeistern Sie Ihre Kunden mit detailliertem Käsewissen.

- Lernen Sie Käsespezialitäten im Detail kennen.
- Erklären Sie die Vielfalt der Käsetheke treffend.
- **Zielgruppe:** Menschen mit Erfahrung an der Käsetheke.

Referentin Ursula Heinzelmann Details s. Seite 66 | weiling-akademie.de/ka3



FRANZÖSISCHER KÄSE

Käse gehört zu Frankreich: von der Normandie bis in die Provence.

- Lernen Sie die französische Käsevielfalt kennen.
- Käse ist nicht gleich Käse – die Herkunft bringt den besonderen Geschmack.
- Vertiefen Sie Ihr Käsefachwissen und begeistern Sie Ihre Kunden.

Referentin Ingeborg Göpel Details s. Seite 64 | weiling-akademie.de/kaf



DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

WEINSENSORIK

Details s. Seite 69

weiling-akademie.de/wes

VERKAUFEN

Details s. Seite 60

weiling-akademie.de/ver

HYGIENE IM BIOLADEN

Details s. Seite 58

weiling-akademie.de/hyg

TOP-SEMINARE FÜR WEIN-PROFIS

WEIN FÜR EINSTEIGER

Weingrundwissen: Theorie und Degustation.

- Nützliches Grundwissen über Wein und Sensorik erlernen.
- Gestalten Sie ein erfolgreiches Weinsortiment.
- Beraten und verkaufen Sie Wein mit Freude und Sicherheit.



Referent Martin Darting Details s. Seite 69 | weiling-akademie.de/wee



WEINSENSORIK

Wer einen guten Wein verkaufen will, muss ihn auch gut beschreiben können.

- Setzen Sie Ihre Sinne gezielt in der Wein-Degustation ein.
- Machen Sie sich ein eigenes Bild von Ihrem Weinsortiment.
- Beschreiben Sie Weine verständlich und kundenorientiert.

Referent Martin Darting Details s. Seite 69 | weiling-akademie.de/wes

KÄSE III | KÄSE-WISSEN VERTIEFEN

Begeistern Sie Ihre Kunden mit detailliertem Käse-Wissen.

- Lernen Sie Käsespezialitäten im Detail kennen.
- Erklären Sie die Vielfalt der Käsetheke treffend.
- **Zielgruppe:** Menschen mit Erfahrung an der Käsetheke.



Referentin Ursula Heinzelmann Details s. Seite 66 | weiling-akademie.de/ka3

DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

KÄSE VERSTEHEN

Details s. Seite 65
weiling-akademie.de/ka2

FRANZÖSISCHER KÄSE

Details s. Seite 64
weiling-akademie.de/kaf

LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN

Details s. Seite 50
weiling-akademie.de/lad

— TOTAL SICHER — WEIN BERATEN

Lieber Wein-Profi,

Sie arbeiten mit einem der spannendsten Bio-Sortimente: Trauben, Lagen, Kelter-techniken und viel Tradition geben Ihrem Weinregal unendliche Vielfalt – erfordern aber auch umfangreiche Beratungsarbeit. Dürfen wir Ihnen bei dieser Arbeit helfen?

Egal ob Sie gerade versuchen, den ersten Überblick zu gewinnen oder Ihrem Sensorik-Wissen den letzten Schliff geben wollen, eines der Weinseminare ist das richtige für Sie.

Werden Sie ein
echter Wein-Experte!

*Seminare für
meinen Durchblick
am Weinregal!*

EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

[weiling-
akademie.de/wein](http://weiling-akademie.de/wein)





„Der Stil der Referentin hat mich
beeindruckt. Ambiente und
Organisation waren super, so
dass ich mich sehr willkommen
gefühlt habe.“

Teilnehmerin Käse-Seminar

UMSATZ STEIGERN MIT NATURKOSMETIK

Lieber Kosmetik-Profi,

Naturkosmetik versprüht eine besondere Atmosphäre. So wie Ihre Kunden dies in Ihrer Kosmetik-Ecke spüren, werden Sie dies beim Besuch der Kosmetikseminare wahrnehmen: Hier lernen Sie mit allen Sinnen. Unabhängig von einzelnen Marken versorgen Sie unsere Kosmetikfachfrauen mit grundlegendem, weiterführendem und aktuellem Know-how.

Gleich zwei Lehrgänge und zwei Tagesseminare bieten Ihnen die Möglichkeit, sich in kurzer Zeit vertieftes Wissen anzueignen.

Lernen Sie die Welt der Naturkosmetik kennen.

Meine Basis
für eine
gepflegte
Beratung.

EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

weiling-
akademie.de/kosmetik



TOP-SEMINARE FÜR NATURKOSMETIK-PROFIS

KOSMETIK-WARENKUNDE

Grundlagen der Naturkosmetik, Beratung und Anwendung.

- Bieten Sie Ihren Kunden eine kompetente Kosmetikberatung.
- Geben Sie Empfehlungen für die Gesichtspflege.
- Lernen Sie die unterschiedlichen Naturkosmetikhersteller kennen.

Referentin Marion Mohlberg Details s. Seite 66 | weiling-akademie.de/kos



KOSMETIK IM FOKUS

Verkaufen von Kosmetik ist einfach – und macht Spass!

- Verkaufen Sie Naturkosmetik gekonnt.
- Präsentieren Sie Kosmetik professionell.
- Steigern Sie Umsätze durch geschicktes Cross-Selling.

Referentin Barbara Ochotta Details s. Seite 67 | weiling-akademie.de/kof



BIOLADEN*FACHBERATER KOSMETIK

Wollen Sie den Ertrag in Ihrer Kosmetikabteilung stark steigern?

- Bilden Sie sich im Bereich der Naturkosmetik weiter.
- Beraten und verkaufen Sie kompetent Pflegeprodukte, dekorative Kosmetik und Pflanzenhaarfärbungen.
- Kennen Sie die Naturkosmetikhersteller und ihre Unterschiede.

Referentinnen Marion Mohlberg, Barbara Ochotta Details s. Seite 62 | weiling-akademie.de/fac



BIOLADEN*FACHBERATER MAKE-UP

Zeigen Sie Ihren Kunden, was mit dekorativer Naturkosmetik möglich ist.

- Gestalten Sie Make-up typ- und anlassgerecht.
- Wenden Sie dekorative Kosmetik gekonnt an.
- Beraten Sie Kundinnen fachkundig, die sich eher wenig schminken.

Referentinnen Barbara Ochotta, Marion Mohlberg Details s. Seite 62 | weiling-akademie.de/fam



DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

BIO FÜR EINSTEIGER

Details s. Seite 55
weiling-akademie.de/bio

VERKAUFEN AM TELEFON

Details s. Seite 61
weiling-akademie.de/vet

ERNÄHRUNGSTRENDS

Details s. Seite 57
weiling-akademie.de/ern

TOP-SEMINARE FÜR OBST- & GEMÜSE-PROFIS

OBST-WARENKUNDE

Hier gibt es frische Qualität und große Auswahl!

- Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Obsttheke voll aus.
- Verkaufen Sie Ihr Obst aktiv.
- Seien Sie Experte für Ihr Sortiment.



Referent Martin Feil Details s. Seite 68 | weiling-akademie.de/obs

GEMÜSE-WARENKUNDE

Gemüsekunden freuen sich über Hintergrundwissen und Tipps.

- Beraten Sie Ihre Gemüsekunden gekonnt.
- Gestalten Sie Ihr saisonales Sortiment attraktiv.
- Werden Sie zum Gemüseexperten.



Referent Martin Feil Details s. Seite 64 | weiling-akademie.de/gem

OBST- & GEMÜSEPRÄSENTATION

Die Vielfalt des Sortiments kreativ nutzen.

- Präsentieren Sie Obst und Gemüse umsatzfördernd.
- Lernen Sie die Grundlagen des optimalen Handlings von Obst und Gemüse.
- Verkaufen Sie Ihr Obst und Gemüse aktiv.



Referent Martin Feil Details s. Seite 67 | weiling-akademie.de/obp

DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

BIO FÜR EINSTEIGER

Details s. Seite 55

weiling-akademie.de/bio

VERKAUFEN AM TELEFON

Details s. Seite 61

weiling-akademie.de/vet

ERNÄHRUNGSTRENDS

Details s. Seite 57

weiling-akademie.de/ern

ERFOLGSFAKTOR OBST & GEMÜSE

Lieber Obst- & Gemüse-Profi,

Sie arbeiten mit einem Sortiment, in dem jede Jahreszeit Ihr Angebot auf's Neue bereichert. Diese Vielfalt schätzen Ihre Kunden. Sie ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Das macht Ihre Aufgabe besonders wichtig. Die Seminare der Weiling.Akademie können Sie dabei unterstützen.

Wir haben die Bandbreite der Themen auf drei Obst- und Gemüse-Seminare aufgeteilt: So können Sie sich das für Ihren aktuellen Schwerpunkt passende Seminar aussuchen oder gleich einen dreitägigen Intensivkurs machen.

**Präsentieren Sie
Obst & Gemüse mit Erfolg.**

*Mein Obst- und
Gemüseregal ist
unschlagbar!*



**EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!**

weiling-
akademie.de/obst-gemuese



ICH BIN GRÜNDER/IN

Liebe angehende Unternehmer,

der Naturkosthandel ist einer der letzten Einzelhandelsbranchen, in der Sie mit einem inhabergeführten Geschäft Ihren Erfolg selbst gestalten können. Und es ist natürlich ein Geschäftsfeld, in dem Sie mit tollen, nachhaltigen Lebensmitteln handeln.

Weiling hat eine Vielzahl von Angeboten, um Sie bei dem Schritt in die Selbstständigkeit zu beraten; die Seminare der Weiling.Akademie sind dabei ein wichtiger Baustein.

Stellen Sie sich jetzt Ihr Start-up-Programm zusammen.

*Ich gründe
gut vorbereitet.*

**EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!**

[weiling-akademie.de/
gruender](https://weiling-akademie.de/gruender)



START-UP-SEMINARE FÜR GRÜNDER



MITARBEITERFÜHRUNG

Zentrale Aufgabe des Unternehmers im Fachhandel.

- Eckpunkte erfolgreicher Mitarbeiterführung für Unternehmer und Führungskräfte.
- Lernen Sie die Stärken Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und zu nutzen.
- Wecken Sie den Teamgeist. Richtiges Delegieren, mehr Zeit für's Wesentliche.

Referent Werner Tönnemann Details s. Seite 51 | weiling-akademie.de/mif

CONTROLLING

Controlling hilft, ein besserer Unternehmer zu werden.

- Verbessern Sie Ihre Erträge.
- Kalkulieren Sie differenziert.
- Nutzen Sie Kennzahlen für die Optimierung Ihres Geschäftes.

Referent Klaus Braun Details s. Seite 48 | weiling-akademie.de/con



JAHRESPLANUNG

Das Jahr mit Zielen und Umsetzungsplänen beginnen.

- Erarbeiten Sie die Grundzüge der Jahresplanung für Ihren Laden.
- Lernen Sie Selbst- und Zeitmanagement kennen.
- Planen Sie frühzeitig, um mehr Zeit für Service' und Beratung zu haben.

Referentin Annette Thul Details s. Seite 49 | weiling-akademie.de/jah



LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN

Effektive und erfolgreiche Organisation.

- Professionelles Selbst- und Zeitmanagement.
- Werkzeuge und Methoden und deren Vorteile.
- Vereinfachen Sie Ihren Alltag.

Referenten Karl Droste, Hermann Linnenbrink
Details s. Seite 50 | weiling-akademie.de/lad



BIOSTRUKTUR

Persönlichkeitsstrukturen mit allen Chancen und Risiken besser kennenlernen.

- Schätzen Sie Ihr Gegenüber und seine Bedürfnisse blitzschnell ein.
- Lernen Sie eine verblüffend einfache Methodik kennen, die Ihren Alltag nachhaltig bereichert.

Referent Hartmut Radel Details s. Seite 48 | weiling-akademie.de/bis

DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

WEIN FÜR EINSTEIGER

Details s. Seite 69

weiling-akademie.de/wee

KÄSE FÜR EINSTEIGER

Details s. Seite 65

weiling-akademie.de/ka1

OBST-WARENKUNDE

Details s. Seite 68

weiling-akademie.de/obs



„Der Referent war sehr sympathisch
und ist auf meine Fragen sehr gut
eingegangen. Die Organisation und
die Räumlichkeiten hier in Hamburg
waren super!“

Teilnehmer Seminar Online-Shop

TOP-SEMINARE UNTERNEHMER



BIOSTRUKTUR

Persönlichkeitsstrukturen mit allen Chancen und Risiken besser kennenlernen.

- Ihr Gegenüber und seine Bedürfnisse blitzschnell einschätzen.
- Lernen Sie eine verblüffend einfache Methodik kennen, die Ihren Alltag nachhaltig bereichern wird.

Referent Hartmut Radel Details s. Seite 48 | weiling-akademie.de/bis

UNTERNEHMENSNACHFOLGE IM BIOHANDEL

Aufhören: müssen – oder wollen und können?

- Suchen und finden Sie den richtigen Käufer für Ihr Geschäft.
- Bestimmen Sie den Wert des Geschäftes richtig.
- Leiten Sie die Nachfolge in die Wege.

Referenten Klaus Braun, Ernst Härter Details s. Seite 51 | weiling-akademie.de/nac



MEIN BIOBISTRO

Mit Gastronomie neue Kunden gewinnen.

- Finden Sie das passende gastronomische Konzept für Ihren Laden.
- Setzen Sie sich mit den Erwartungen von Kunden an ein Bistro auseinander.
- Rechtliche und finanzielle Anforderungen kennenlernen.

Referent Rainer Roehl Details s. Seite 51 | weiling-akademie.de/bis



ERFOLGREICHE MITARBEITERSUCHE

Der richtige Mensch am richtigen Platz.

- Bestimmen Sie den Mitarbeiterbedarf Ihres Ladens bedarfsgerecht ein.
- Finden Sie den richtigen Mitarbeiter.
- Arbeiten Sie Ihren neuen Mitarbeiter gekonnt ein.

Referent Werner Tönnemann Details s. Seite 49 | weiling-akademie.de/mis



DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER

Details s. Seite 57
weiling-akademie.de/erb

ERNÄHRUNGSTRENDS

Details s. Seite 57
weiling-akademie.de/ern

DIEBSTAHL

Details s. Seite 56
weiling-akademie.de/die

FÜR UNTERNEHMER ZUKUNFT GESTALTEN

Liebe Unternehmer,

die Veränderungen im Handel mit Naturkost haben sich in den letzten Jahren nochmal beschleunigt. Für viele Akteure ist Bio eine willkommene Einnahmequelle und Imagepflege, unabhängig von den Ideen und Werten der ökologischen Landwirtschaft. Als Unternehmer im Naturkosthandel müssen Sie Ihr Geschäft mit Strategie und Bedacht durch dieses Marktumfeld steuern.

Die Seminare der Weiling.Akademie unterstützen Sie mit Know-how, Ihr Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.

Know-how für die
erfolgreiche Arbeit
an meinem
Unternehmen.



EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

[weiling-akademie.de/
unternehmer](https://weiling-akademie.de/unternehmer)



ICH BIN FILIALLEITER/IN

Lieber Filialleiter,

Sie haben als Filial-, Schicht- oder Abteilungsleiter die Verantwortung für einen kleinen Ameisenhaufen. Sie müssen Kundenerwartungen wie Mitarbeiteransprüche erfüllen, Ihre Waren optimal präsentieren und verkaufen. Motivieren, Planen und Organisieren sind Ihr Tagesgeschäft. Die richtige Methodik hilft dabei Zeit und Energie zu sparen.

In der Weiling.Akademie bieten wir Ihnen verschiedene Seminare zur Selbst- und Ladenorganisation.

Planen Sie die Seminarbesuche für sich und Ihr Team am besten gleich jetzt.

Ich habe den Alltag im Griff!

EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

[weiling-akademie.de/
filialleiter](http://weiling-akademie.de/filialleiter)



TOP-SEMINARE FÜR FILIALLEITER

LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN

Effektive und erfolgreiche Organisation.

- Professionelles Selbst- und Zeitmanagement.
- Werkzeuge und Methoden für den Ladenalltag und deren Vorteile.
- Vereinfachen Sie Ihren Alltag.



Referenten Karl Droste, Hermann Linnenbrink Details s. Seite 50 | weiling-akademie.de/lad



JAHRESPLANUNG

Das Jahr mit Zielen und Umsetzungsplänen beginnen.

- Erarbeiten Sie die Grundzüge der Jahresplanung für Ihren Laden.
- Lernen Sie Selbst- und Zeitmanagement.
- Planen Sie frühzeitig, um mehr Zeit für Ihre Kunden zu haben.

Referentin Annette Thul Details s. Seite 49 | weiling-akademie.de/jah

DIEBSTAHL

Diebstahl erkennen und richtig handeln.

- Beugen Sie Diebstahl in Ihrem Laden vor.
- Lernen Sie die Methoden zur Prävention kennen.
- Gehen Sie mit ertappten Dieben souverän um.



Referent Ernst Härter Details s. Seite 56 | weiling-akademie.de/die



HYGIENE IM BIOLADEN

Konzepte um Sauberkeit und Ordnung langfristig zu sichern.

- Lernen Sie die Regeln für die optimale Hygiene in Ihrem Laden kennen.
- Erfahren Sie alles über die richtige Dokumentation und Kontrolle.
- Belehren Sie Ihre Mitarbeiter über geltende Hygienevorschriften.

Referentin Ellen Hörnemann Details s. Seite 58 | weiling-akademie.de/hyg

DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

MITARBEITER- FÜHRUNG

Details s. Seite 51
weiling-akademie.de/mif

BIOSTRUKTUR

Details s. Seite 48
weiling-akademie.de/bis

MEIN BIOBISTRO

Details s. Seite 51
weiling-akademie.de/bis

TOP-SEMINARE FÜR EDV-PROFIS

BIO OFFICE I

Warenwirtschaft ist für den modernen Bioladen ein unverzichtbares Werkzeug.

- Lernen Sie die grundlegenden Funktionen von Bio Office kennen.
- Finden Sie den richtigen Einstieg in Stammdatenverwaltung, Bestellung, Wareneingang, Kalkulation und Rechnungskontrolle.

Referent Dirk Frank Details s. Seite 55 | weiling-akademie.de/bo1



BIO OFFICE II

Aufbauende Schulung für Fortgeschrittene.

- Nutzen Sie die verschiedenen Berichte und Auswertungen.
- Stellen Sie Ihre Fragen und bringen Sie Ihre Anwendungsfälle mit ein.

Referent Dirk Frank Details s. Seite 56 | weiling-akademie.de/bo2

PC GÄRTNER I | FÜR EINSTEIGER UND INTERESSIERTE

PC Gärtner unterstützt den Betriebs- und Büroalltag.

- Basisinformationen über PC Gärtner für Interessierte und Anwender.
- Die Module sowie die Kundenverwaltung und Bestellannahme mit dem PC Gärtner.

Referent Karl-Heinz Firsching Details s. Seite 59 | weiling-akademie.de/pc1



ONLINE-MARKETING FÜR EINSTEIGER



Werbung im Internet funktioniert nach eigenen Gesetzen.

- Erkennen Sie die Chancen einer attraktiven Homepage.
- Lernen Sie verschiedene Online-Marketing-Instrumente und deren Vorteile kennen.
- Was entscheidet über den Erfolg Ihrer Homepage?

Referent Simon Döring

Details s. Seite 52 | weiling-akademie.de/on1

ONLINE-MARKETING II: MEIN LADEN IM INTERNET

Kundenansprache durch Internet, Newsletter, Soziale Netzwerke.

- Verstehen Sie die Wirkung von Online-Medien, lernen Sie die Voraussetzungen und technischen Grundlagen kennen.
- Entwickeln Sie individuelle Ansätze Ihres Internetauftrittes.
- Teilnehmer des Seminars Online-Marketing für Einsteiger vertiefen Ihre Kenntnisse.

Referent Simon Döring Details s. Seite 52 | weiling-akademie.de/on2

SORTIMENTSGESTALTUNG & WARENPRÄSENTATION IM ONLINE-SHOP

- Gestalten und strukturieren Sie Ihren Webshop kundenfreundlich.
- Schaffen Sie sich ein attraktives Sortiment mit Alleinstellungsmerkmalen.
- Kommunizieren Sie Ihre Aktionen.

Referent Daniel Fischer Details s. Seite 53 | weiling-akademie.de/sor



DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN

Details s. Seite 50
weiling-akademie.de/lad

JAHRESPLANUNG

Details s. Seite 49
weiling-akademie.de/jah

FRANZÖSISCHER KÄSE

Details s. Seite 64
weiling-akademie.de/kaf

EFFEKTIV & ERFOLGREICH EDV NUTZEN

Liebe Kunden,

die EDV ist ein unverzichtbares Werkzeug im Arbeitsalltag. Von der täglichen Bestellung über das Controlling bis hin zum Marketing erleichtert sie Ihre Arbeit wesentlich. Für den Onlinehandel ist sie zudem Verkaufsraum und Beratungsmedium. In der Weiling.Akademie können Sie Seminare unterschiedlicher Anbieter von Warenwirtschaftssystemen besuchen.

Darüber hinaus bieten Ihnen unsere Referenten weiterführende Seminare zur Gestaltung von Online-Marketing und -Shops an.

Buchen Sie schnell und einfach auf weiling-akademie.de

*ICH STEH AUF
WARENWIRTSCHAFT
MIT SYSTEM.*

♥ 97 👤 80 💬 53

EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

[weiling-akademie.de/
edv](http://weiling-akademie.de/edv)



ICH BIN DER PERFEKTE LIEFERDIENST

Liebe Kunden,

Online-Handel für Lebensmittel ist in aller Munde. Doch in den öffentlichen Diskussionen werden dabei gerne die erfolgreichen Pioniere dieses Geschäfts in Deutschland übersehen. Das passiert uns nicht.

Finden Sie im Programm der Weiling.Akademie Seminare wie „Verkaufen am Telefon“ und „Online-Shop“, die speziell auf Online-Handel und Lieferdienste zugeschnitten wurden. Darüber hinaus gibt es viele Herausforderungen, die für Online- und stationären Handel sehr ähnlich sind.

Eine Auswahl von Seminaren zu diesen Themen finden Sie auf diesen Seiten.

Hier wird geliefert!

EINFACH
& SCHNELL
BUCHEN!

[weiling-akademie.de/
lieferdienst](http://weiling-akademie.de/lieferdienst)



TOP-SEMINARE FÜR LIEFERDIENSTE

OBST-WARENKUNDE

Hier gibt es frische Qualität und große Auswahl!

- Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Obsttheke voll aus.
- Verkaufen Sie Ihr Obst aktiv.
- Seien Sie Experte für Ihr Sortiment.

Referent Martin Feil

Details s. Seite 68 | weiling-akademie.de/obs



VERKAUFEN AM TELEFON

Der richtige Umgang mit Kunden am Telefon

- Lernen Sie mit Tipps und Hilfestellungen den Verkauf am Telefon.
- Beraten Sie am Telefon ehrlich und serviceorientiert.

Referentin Regine Steimer

Details s. Seite 61 | weiling-akademie.de/vet



SORTIMENTSGESTALTUNG & WARENPRÄSENTATION IM ONLINE-SHOP

- Gestalten und strukturieren Sie Ihren Webshop kundenfreundlich.
- Schaffen Sie sich ein attraktives Sortiment mit Alleinstellungsmerkmalen.
- Kommunizieren Sie Ihre Aktionen.

Referent Daniel Fischer Details s. Seite 53 | weiling-akademie.de/sor

JAHRESPLANUNG

- Erarbeiten Sie die Grundzüge der Jahresplanung für Ihren Laden.
- Lernen Sie Selbst- und Zeitmanagement kennen.
- Planen Sie frühzeitig, um mehr Zeit für Ihre Kunden zu haben.

Referentin Annette Thul Details s. Seite 49 | weiling-akademie.de/jah



PC GÄRTNER II FÜR FORTGESCHRITTENE

Effektive Hilfe für Ihren Geschäftsalltag.

- Erstellen Sie mit PC Gärtner Ihre Auswertungen.
- Bestellen Sie effizienter.
- **Zielgruppe:** Fortgeschrittene Anwender von PC Gärtner.

Referent Karl-Heinz Firsching

Details s. Seite 60 | weiling-akademie.de/pc2

ONLINE SHOPS MIT DEM PC GÄRTNER

Den Online-Verkauf gestalten.

- Gestalten Sie Ihren Online-Shop mit PC Gärtner.
- **Zielgruppe:** Erfahrene Anwender von PC Gärtner.

Referent Bob Schulze

Details s. Seite 60 | weiling-akademie.de/pco



DARF'S NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

MITARBEITERFÜHRUNG

Details s. Seite 51
weiling-akademie.de/mif

GEMÜSE-WARENKUNDE

Details s. Seite 64
weiling-akademie.de/gem

ONLINE MARKETING FÜR EINSTEIGER

Details s. Seite 52
weiling-akademie.de/on1





MESSEN FÜR DEN BIO-FACHHANDEL

17.05.2020
WEILING-MESSE LONSEE

29. & 30.08.2020
WEILING-MESSE COESFELD

**DIE WEILING-MESSEN IN COESFELD UND LONSEE SIND
EIN BRANCHENTREFF DES BIO-FACHHANDELS.**

Über 200 Lieferanten nehmen sich an den Messetagen in konzentrierter, entspannter Atmosphäre Zeit für die Fachbesucher. Viele Landwirte aus der Region und ganz Europa reisen zu den Messen nach Coesfeld und Lonsée und geben Informationen aus erster Hand. Winzer und Käser bieten ihre Produkte auf eigenen Marktplätzen zur Verkostung an.

Das Besondere: Die präsentierten Neuheiten und Produkte haben alle Relevanz für das Sortiment des Bioladens. Für die Besucher ist das die Möglichkeit, ihre Produktkompetenz im Gespräch mit den Lieferanten weiter auszubauen.

SEIEN SIE NEUGIERIG AUF:

- Über 200 Weiling-Lieferanten
- Aktuelle Produktneuheiten, Trends und Innovationen
- Interessante Hausführungen
- Produktneuheiten der Marke 
- Anregungen und Konzepte für Ihr individuelles, wirksames Marketing und Verkaufstipps unserer Fachberater für alle Warengruppen
- Ideen zur Gestaltung einer attraktiven, hochwertigen Kosmetikabteilung
- Tipps für den optimalen Obst- und Gemüseverkauf und attraktive Angebote und Anregungen für Ihre Käseaktionen
- Angebote zum Ladenbau und einen fachkompetenten Ansprechpartner für energieeffiziente Kühlmöbel



REISEN & AUSFLÜGE

Nirgendwo lassen sich die Qualitäten von Produkten besser kennenlernen als an ihrem Ursprung, auf keine Weise lassen sich bessere Verkaufsargumente sammeln als im Gespräch mit dem Produzenten.

Die Weiling.Akademie begibt sich regelmäßig auf Touren zu den Produzenten – quer durch Europa, quer durch das Sortiment.

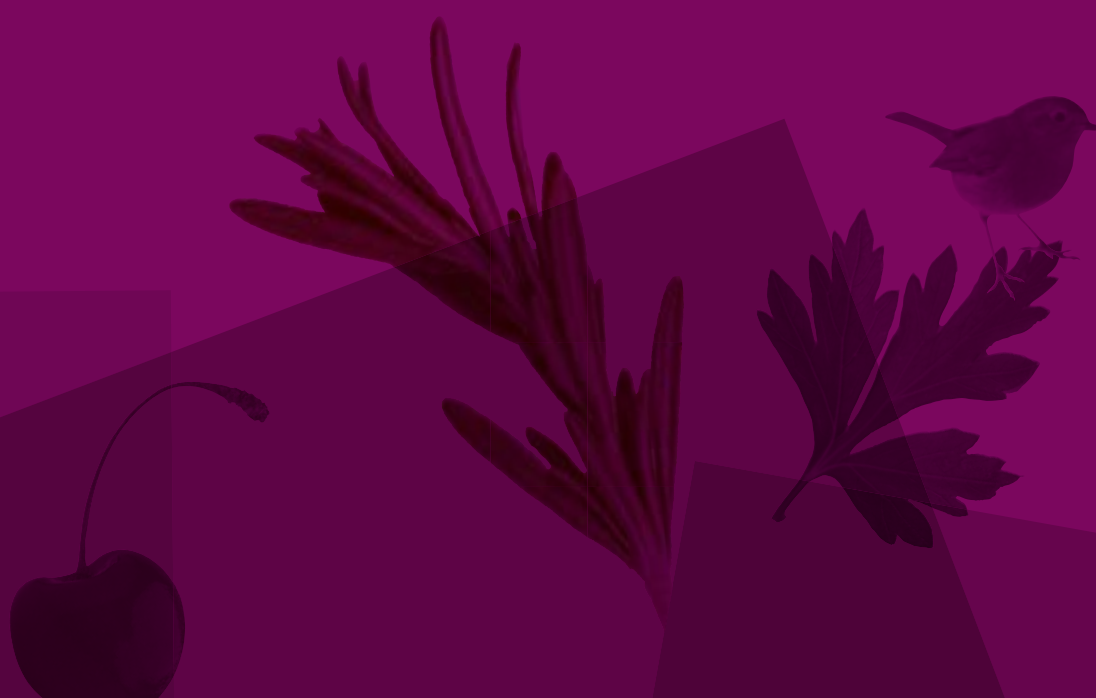
Besuchen Sie mit uns Felder und Gewächshäuser, Käse- und Kosmetikküchen, Wein- und Kräutergärten!



„Eure Gastfreundschaft
und Herzlichkeit
haben uns sehr berührt,
nein, begeistert. Mit diesem
Schwung stehen wir noch
immer im Laden und rufen
bei euren Trauben, Orangen
und Clementinen, bei eurem
Wirsing und Mangold:
Kaufen, kaufen, kaufen!“

Reiseteilnehmer 2018





KOMPAKT VOR ORT

KOMPAKTE SCHULUNGEN VOR ORT

In 6 Städten im Bundesgebiet verteilt, bieten wir Basiswissen zu wichtigen Bereichen Ihres Sortiments.

5 THEMEN AN EINEM ORT IN IHRER NÄHE –
einfacher war kontinuierliche Weiterbildung noch nie.



BASISWISSEN BIO

Was sind Biolebensmittel und was macht ihre besondere Qualität aus? Das sollte jeder Mitarbeiter im Bioladen in wenigen griffigen Sätzen erklären können. Die Kompaktschulung Biolebensmittel vermittelt Basiswissen zum ökologischen Landbau und liefert Argumentationsgrundlagen für erfolgreiche Verkaufsgespräche.

- Kurz & bündig: Grundlagen des ökologischen Landbaus
- Der Mehrwert von Bio, EU- und Verbandsbio
- Unterschiede in der Qualität

Mittwoch,	12.02.20	[KARLSRUHE]	02KAR
Donnerstag,	27.02.20	[BONN]	02BON
Dienstag,	16.06.20	[FRANKFURT]	06FRA
Mittwoch,	08.07.20	[LEIPZIG]	07LEI
Mittwoch,	09.09.20	[HAMBURG]	09HAM

Uhrzeit 14:00 bis 17:00 Uhr
Referent Hanjörg Bahmann



BASISWISSEN ÖLE

Der Körper braucht Fett, um richtig zu funktionieren. Die gesunde Ernährung setzt hier vor Allem auf pflanzliche Öle. Die Kompaktschulung gibt einen Leitfaden durch das Ölsortiment im Bioladen, sowie zu Geschmack und Verwendung der Öle.

- Verwendung von Ölen bei bewusster Ernährung
- Ölsorten, deren Produktion und Verwendung
- Das Sortiment im Bioladen: Produkte und Produzenten

Montag,	23.03.20	[HAMBURG]	03HAM
Dienstag,	24.03.20	[BONN]	03BON
Dienstag,	21.04.20	[FRANKFURT]	04FRA
Mittwoch,	07.10.20	[LEIPZIG]	10LEO
Dienstag,	03.11.20	[KARLSRUHE]	11KAR

Uhrzeit 14:00 bis 17:00 Uhr
Referent Hanjörg Bahmann



VEGANES SORTIMENT

Vegane Ernährung ist Trend: Vor allem junge Menschen verzichten auf tierische Produkte. Der Bioladen bietet eine breite Produktpalette, die ökologisch erzeugt, nach biologischen Kriterien verarbeitet wurde und vegan ist. Die Kompaktschulung „Veganes Sortiment“ unterstützt darin, die Veganer an Ihr Geschäft zu binden.

- Grundlagen, Vorzüge und Probleme der veganen Ernährung
- Überblick über das vegane Sortiment im Bioladen
- Möglichkeiten der Präsentation und Kennzeichnung

Dienstag,	26.05.20	[MÜNCHEN]	05MUN
Donnerstag,	09.07.20	[LEIPZIG]	07LEV
Mittwoch,	02.09.20	[HAMBURG]	09HAV
Dienstag,	20.10.20	[FRANKFURT]	10FRV
Donnerstag,	29.10.20	[KARLSRUHE]	10KAV

Uhrzeit 14:00 bis 17:00 Uhr
Referent Hanjörg Bahmann



GLUTENFREIES SORTIMENT

Die Nachfrage nach glutenfreien Produkten steigt. Der Bioladen kann dem Kunden viele Lebensmittel für eine glutenfreie Ernährung anbieten. Die Kompaktschulung klärt über die gesundheitlichen Hintergründe auf und gibt einen Überblick über das Sortiment.

- Glutenunverträglichkeit und Zöliakie
- Überblick über das glutenfreie Sortiment im Bioladen

Donnerstag,	05.03.20	[LEIPZIG]	03LEG
Mittwoch,	26.08.20	[BONN]	08BON
Montag,	05.10.20	[KARLSRUHE]	10KAR
Dienstag,	27.10.20	[HAMBURG]	10HAG
Mittwoch,	25.11.20	[FRANKFURT]	11FRA

Uhrzeit 14:00 bis 17:00 Uhr
Referent Hanjörg Bahmann



IHR EXKLUSIVES BIOLADEN*- SORTIMENT

Nutzen Sie die Vorteile der bioladen*Produkte voll aus? Das bioladen*Sortiment bietet dem Facheinzelhandel ein Alleinstellungsmerkmal: Der Verbraucher findet die Produkte nur hier! Die Hersteller werden von Weiling handverlesen und produzieren nach strengen Qualitätsrichtlinien. Die Kompaktschulung stellt die Produkte und die dazugehörigen Geschichten vor.

- Das bioladen*Sortiment: Bedeutung für den Laden
- Produkte, Hersteller, Projekte
- bioladen*fair

Donnerstag,	20.02.20	[HAMBURG]	02HAM
Donnerstag,	12.03.20	[LEIPZIG]	03LEI
Dienstag,	05.05.20	[KARLSRUHE]	05KAR
Dienstag,	21.07.20	[BONN]	07BON
Donnerstag,	01.10.20	[FRANKFURT]	10FRA

Uhrzeit 14:00 bis 17:00 Uhr
Referent Hanjörg Bahmann



„Erst durch das Kosmetik-
seminar wurde mir bewusst,
dass Naturkosmetik auch
der Gesundheit und dem
Wohlbefinden dient.
Vielen Dank dafür.“

Teilnehmerin Naturkosmetik



GESAMT ÜBERSICHT



EFFEKTIVE
GESCHÄFTSFÜHRUNG

48



AKTIVER SERVICE
& VERKAUF

54



MEHR WARENWISSEN
& FACHKOMPETENZ

62



BIOSTRUKTUR

Die Biostrukturanalyse ermöglicht es, individuelle Persönlichkeitsstrukturen mit allen Chancen und Risiken besser kennenzulernen.

Die Fragen, die Hartmut Radel in den Raum stellt, sind eigentlich jedem schon einmal im Ladenalltag begegnet: „Wieso greift der eine Kunde erst nach Kenntnis des letzten Inhaltsstoffes zu, während dem anderen schon die Verpackung zum Kaufimpuls reicht? Wieso sieht die eine Mitarbeiterin Checklisten als Hilfe an, und die andere hält sich nicht daran?“ Der Bioladen verlangt den Umgang mit verschiedensten Menschen. Hartmut Radel bietet im Seminar ein Werkzeug, um den Umgang mit dem jeweiligen Gegenüber zu erleichtern. Die seit vielen Jahren erprobte Biostrukturanalyse fördert Ihre Menschenkenntnis und Persönlichkeitsentwicklung. Sie ermöglicht, individuelle Persönlichkeitsstrukturen mit allen Chancen und Risiken besser kennenzulernen.

- Schätzen Sie Ihr Gegenüber und seine Bedürfnisse blitzschnell ein.
- Lernen Sie eine verblüffend einfache Methodik kennen, die Ihren Alltag nachhaltig bereichern wird.

TERMINE

Montag, 16.03. – Dienstag, 17.03. [Coesfeld] 03BIC
 Donnerstag, 19.03. – Freitag, 20.03. [Lonsee] 03BIL
 Montag, 22.06. – Dienstag, 23.06. [Coesfeld] 06BIS
 Mittwoch, 23.09. – Donnerstag, 24.09. [Coesfeld] 09BIS
 Dienstag, 10.11. – Mittwoch, 11.11. [Coesfeld] 11BIS
 Mittwoch, 18.11. – Donnerstag, 19.11. [Lonsee] 11BIL

Einfach buchen: weiling-akademie.de/bis

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
 Referent Hartmut Radel
 Verpflegung Getränke, Mittagessen



CONTROLLING

Controlling hilft, ein besserer Unternehmer zu werden.

Das Engagement im Bioladen muss sich dauerhaft lohnen! „Grundvoraussetzung dafür ist, dass der Unternehmer die Vorkalkulation und die Spanne im Griff hat“, betont Klaus Braun. „Es sind nur vergleichsweise einfache Schritte notwendig, um eine deutliche Ertragssteigerung erzielen zu können.“ Im Seminar zeigt Braun anhand von Beispielen aus der Praxis, wie eine Kalkulation richtig funktioniert. „Um zu wissen, wie das Unternehmen dasteht, helfen Leistungskennziffern.“ Klaus Braun kann damit aufzeigen, wie unternehmerischer Erfolg gemessen wird. „Controlling hilft, ein besserer Unternehmer zu werden“, ist sein Urteil, „und das in einem Lernprozess: Ziele setzen – Planen – Steuern – Kontrollieren.“

- Planen und steuern Sie Ihre Ein- und Ausgaben, verbessern Sie Ihre Erträge.
- Lernen Sie differenziert zu kalkulieren und Kalkulationslöcher zu stopfen.
- Nutzen Sie Kennzahlen für die Optimierung Ihres Geschäftes.

TERMINE

Mittwoch, 19.02. [Coesfeld] 02CON
 Dienstag, 25.02. [Hamburg] 02COH
 Donnerstag, 26.03. [Leipzig] 03CON
 Dienstag, 07.07. [Coesfeld] 07CON

Einfach buchen: weiling-akademie.de/com

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
 Referent Klaus Braun
 Verpflegung Getränke, Mittagessen



ERFOLGREICHE MITARBEITERSUCHE

Der richtige Mensch am richtigen Platz.

„Auch nur ein Mitarbeiter auf der falschen Position kann das ganze Team durcheinanderbringen“, beschreibt Werner Tönnemann seine Erfahrungen. Mitarbeiter sind oftmals der entscheidende Faktor für Erfolg oder Misserfolg eines Ladens. „Das Suchen und Finden von guten Mitarbeitern sollten Sie nicht dem Zufall überlassen!“ Besonders in Phasen der Expansion, aber auch bei Personalfluktuations ist es wichtig, das Anforderungsprofil einer Aufgabe mit dem Ist-Profil eines Mitarbeiters zur Übereinstimmung zu bringen. Dazu gehören auch die Personalsuche und das Auswählen der passenden Mitarbeiter. Das Seminar beginnt aber zwei Schritte vor der Suche: „Woher weiß ich, ob und wie viele Mitarbeiter ich benötige?“

- Lernen Sie den Mitarbeiterbedarf Ihres Ladens richtig einzuschätzen.
- Finden Sie den richtigen Mitarbeiter mithilfe eines Qualifikationsprofils und einer strukturierten Suche und Auswahl.
- Arbeiten Sie Ihren neuen Mitarbeiter gekonnt ein.

TERMINE

Mittwoch,	22.04.	[Lonsee]	04MIS
Dienstag,	12.05.	[Coesfeld]	05MIS

Einfach buchen: weiling-akademie.de/mis

Uhrzeit 9:15 bis 17:45 Uhr
Referent Werner Tönnemann
Verpflegung Getränke, Mittagessen



JAHRESPLANUNG

Ein Jahr darf nicht nur mit guten Vorsätzen, sondern muss mit Zielen und einem Umsetzungsplan beginnen.

Wer kennt das nicht: Neujahrsvorsätze, die schnell wieder in der Schublade verschwinden. „Ein neues Jahr muss ein Unternehmer mit ausgereiften Zielen und einem Umsetzungsplan beginnen“, empfiehlt Annette Thul. „Es gibt vieles im Jahresverlauf, das sich planen lässt, sodass man sich die spontanen Lösungen für die wirklichen Überraschungen aufheben kann.“, stellt Annette Thul fest. Unternehmer, die nicht ständig „Feuerwehraufgaben“ lösen müssen, haben die Zeit, ihren Laden voranzubringen. „Ziel des Seminars ist es, dass die Teilnehmer Grundsätze wirksamer Führung und Organisation sowie am Beispiel Marketing praktische Ansätze dazu kennenlernen“, so Annette Thul. Die Struktur lässt sich auf andere Bereiche übertragen.

- Erarbeiten Sie die Grundzüge der Jahresplanung für Ihren Laden.
- Lernen Sie Selbst- und Zeitmanagement kennen.
- Planen Sie frühzeitig, um mehr Zeit für Ihre Kunden zu haben.

TERMINE

Dienstag,	03.11.	[Coesfeld]	11JAH
Dienstag,	17.11.	[Lonsee]	11JAL

Einfach buchen: weiling-akademie.de/jah

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Annette Thul
Verpflegung Getränke, Mittagessen



KÖRPERSPRACHE

Körpersignale als Informationen im täglichen Umgang mit Kunden und Mitarbeitern einsetzen.

Da ist sich Hartmut Radel sicher: „Wir drücken mehr über die Körpersprache aus, als uns selbst bewusst ist.“ 55 % der gesamten Entscheidungsabläufe während eines Verkaufsgesprächs beruhen auf der Körpersprache. Jeder Mensch zeigt durch seine Verhaltensweisen deutlicher als durch Worte, was ihn wirklich bewegt. „Wer sich in der Körpersprache auskennt, erzielt schnellere zeit- und energiegewinnende Ergebnisse“, so Radel. Viele kleine Verhaltensweisen, nonverbale Gesten des Nichtbeachtens behindern täglich den Umgang mit anderen Menschen. Das Seminar zeigt die Ausdrucksmittel der Körpersprache anhand von konkreten Beispielen und macht deutlich, wie sich Körpersignale als Informationen im täglichen Umgang einsetzen lassen.

- Lesen Sie die nonverbalen Informationen der Körpersprache.
- Nutzen Sie Ihre Körpersprache für eine sichere Selbstdarstellung und erfolgreiches Verkaufen.



LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN

Richtige Organisation vermeidet Zeitverluste, Stresszeiten, Leerläufe und Doppelbelastungen.

Der Verkauf und ein guter Service machen den Erfolg eines Ladens aus – doch damit dies perfekt funktioniert, muss viel organisiert werden. „Oft wird mit kleinen Unannehmlichkeiten viel Kraft verschenkt, statt sie strukturell anzugehen“, wissen die Referenten Karl Droste und Hermann Linnenbrink aus Erfahrung. Organisation vermeidet hier Zeitverluste, Leerläufe und Doppelbelastungen. Im Seminar werden Knackpunkte des Ladenalltags aufgezeigt und Lösungsmöglichkeiten präsentiert. Es gibt einfache Werkzeuge und es gibt die Erfahrungen anderer Ladner, die Sie auf neue Lösungen bringen. Im Zentrum des Seminars steht die effektive Alltagsorganisation, z. B. die Informationsweitergabe, Mitarbeiterplanung und MHD-Kontrolle.

- Planen Sie Ihren Ladenalltag gekonnt.
- Das Seminar richtet sich an Unternehmer, Filialleiter und Abteilungsleiter.

TERMINE

Donnerstag,	27.02.	[Lonsee]	02KÖR
Donnerstag,	12.03.	[Coesfeld]	03KÖR
Mittwoch,	21.10.	[Coesfeld]	10KÖR
Freitag,	30.10.	[Lonsee]	10KÖL

Einfach buchen: weiling-akademie.de/kor

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Hartmut Radel
Verpflegung Getränke, Mittagessen

TERMINE

Montag,	11.05.	[Coesfeld]	05LAD
Dienstag,	16.06.	[Lonsee]	06LAD
Dienstag,	15.09.	[Lonsee]	09LAD
Dienstag,	10.11.	[Coesfeld]	11LAD

Einfach buchen: weiling-akademie.de/lad

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referenten Karl Droste, Hermann Linnenbrink
Verpflegung Getränke, Mittagessen



MEIN BIOBISTRO

Mit Gastronomie neue Kunden gewinnen und bestehenden Kunden ein erweitertes Angebot bieten.

In Deutschland wird immer weniger zu Hause gekocht und gegessen. Schon heute machen Gemeinschaftsverpflegung und Gastronomie mehr als ein Drittel des gesamten Lebensmittelumsatzes aus. Für den Naturkostfachhandel bietet sich mit diesem Trend die Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen und bestehenden Kunden ein erweitertes Angebot zu bieten. Je nach Größe des Geschäftes eignen sich einfache Kaffeespezialitäten und Sandwiches zum Mitnehmen, die Einrichtung eines kleinen Bistros oder eines kleinen Restaurantbereichs. „Welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, welche Einrichtung Sie benötigen und was Sie bei der Umsetzung beachten müssen, zeige ich Ihnen im Seminar“, verspricht Rainer Roehl.

- Finden Sie das passende gastronomische Konzept für Ihren Laden.
- Setzen Sie sich mit den Erwartungen von Kunden an ein Bistro auseinander.
- Lernen Sie die rechtlichen und finanziellen Anforderungen für Ihr gastronomisches Angebot kennen.

TERMINE

Dienstag, 24.03. [Coesfeld] 03BIS

Einfach buchen: weiling-akademie.de/bis

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Rainer Roehl
Verpflegung Getränke, Mittagessen



MITARBEITERFÜHRUNG

Mitarbeiterführung ist eine der zentralen Aufgaben des Unternehmers im Fachhandel.

„Die Menschen müssen das wichtigste Alleinstellungsmerkmal im Fachhandel sein“, unterstreicht Werner Tönnemann die Bedeutung des Mitarbeiters. Beratungskompetenz, Kundenservice und Freundlichkeit sind die Selbstverständlichkeiten, die sich der Kunde von den Mitarbeitern im Bioladen wünscht. Der Unternehmer erwartet darüber hinaus Selbstständigkeit von seinem Team. „Das funktioniert jedoch nur, wenn er die Mitarbeiterführung zu einer seiner zentralen Aufgaben macht.“ Immer wieder gibt es in der Mitarbeiterführung Aufgaben, bei denen Alltagswissen schnell an Grenzen gerät und Hilfe durch erprobte Konzepte und Methoden gefragt ist. Werner Tönnemann legt in dem Seminar dafür die Grundlagen.

- Eignen Sie sich als Unternehmer und Führungskraft die Eckpunkte erfolgreicher Mitarbeiterführung an.
- Lernen Sie die Stärken Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und zu nutzen.
- Wecken Sie den Teamgeist. Richtiges Delegieren erlaubt es Ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

TERMINE

Dienstag, 18.02. [Coesfeld] 02MIF
Dienstag, 21.04. [Lonsee] 04MIF
Dienstag, 24.11. [Coesfeld] 11MIF

Einfach buchen: weiling-akademie.de/mif

Uhrzeit 9:15 bis 17:45 Uhr
Referent Werner Tönnemann
Verpflegung Getränke, Mittagessen



ONLINE-MARKETING FÜR EINSTEIGER

Werbung im Internet funktioniert nach eigenen Gesetzen.

Der technische Fortschritt eröffnet auch Bio-Händlern neue Möglichkeiten, Kunden zu informieren und Arbeitsprozesse zu vereinfachen. „Für Unternehmer ist es nicht einfach zu erkennen, welche Trends wichtig sind“, weiß Simon Döring. Eine Website ist mittlerweile ein unverzichtbares Instrument, doch wie sieht es mit einem Firmenblog, den Bewertungsportalen und sozialen Netzwerken aus? „Werbung im Internet funktioniert nach eigenen Gesetzen“, ist sich Simon Döring sicher. Das Seminar stellt die Instrumente auch für Laien verständlich vor. Der Einsatz der Homepage, die Chancen und Risiken sozialer Netzwerke und die Möglichkeiten von Werbeanzeigen für Smartphones werden thematisiert.

- Nutzen Sie das Internet richtig, erkennen Sie die Chancen einer attraktiven Homepage.
- Lernen Sie verschiedene Online-Marketing-Instrumente und deren Vorteile kennen.
- Was entscheidet über den Erfolg Ihrer Homepage?
- Wie nutzen Sie Facebook oder einen Newsletter zielgerichtet?

TERMINE

Dienstag,	17.03.	[Lonsee]	03OM1
Dienstag,	26.05.	[Coesfeld]	05OM1

Einfach buchen: weiling-akademie.de/on1

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Simon Döring
Verpflegung Getränke, Mittagessen



ONLINE-MARKETING II: MEIN LADEN IM INTERNET

Internet, Newsletter und soziale Netzwerke als Werbemedium und zur Kundenansprache.

Für den Bio-Fachhandel gewinnt das Internet als Werbemedium an Bedeutung. Newsletter oder soziale Netzwerke werden genutzt, um die Kunden direkt anzusprechen. „Sicher muss man gerade am Anfang auch vieles ausprobieren und eigene Erfahrungen machen, aber viele unnötige Ausgaben oder Fehler lassen sich durch ein klares Konzept einfach vermeiden!“ Simon Döring plädiert für eine Mischung aus Planen und Testen. Vorüberlegungen anzustoßen und konkrete Ideen für ein individuelles Konzept auszuarbeiten, ist das Ziel des Seminars. Die Teilnehmer bekommen einen Einblick in die Bestandteile eines erfolgreichen Konzeptes, lernen relevante Werkzeuge kennen und entwickeln daraus Ansatzpunkte für den jeweils eigenen Internetauftritt.

- Verstehen Sie die Wirkungsweise von Online-Medien, lernen Sie die Voraussetzungen und technische Grundlagen kennen.
- Entdecken Sie die Geheimnisse erfolgreicher Konzepte.
- Entwickeln Sie individuelle Ansätze Ihres Internetauftritts.

Zielgruppe: Teilnehmer des Seminars „Online-Marketing für Einsteiger“, die die Inhalte weiter vertiefen wollen.

TERMINE

Mittwoch,	18.03.	[Lonsee]	03OM2
Mittwoch,	27.05.	[Coesfeld]	05OM2

Einfach buchen: weiling-akademie.de/on2

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Simon Döring
Verpflegung Getränke, Mittagessen



SORTIMENTSGESTALTUNG UND WARENPRÄSENTATION IM ONLINE-SHOP

Sicht- und Griffzone, Bück- und Reckzone sind Schlagworte in der Warenpräsentation. Beim Aufbau eines Online-Shops gelten andere Regeln. „Wichtig ist aber zu wissen, dass auch die Gestaltung des virtuellen Regals über den Abverkauf von Produkten mitentscheidet“, sagt Referent Daniel Fischer. Wenn der Shop unübersichtlich ist, ist der Mitbewerber nur eine Google-Suche entfernt. Die richtige Warenpräsentation im Webshop sorgt für zufriedene Online-Kunden und kann den Umsatz je Lieferung erhöhen. Von der grundsätzlichen Gestaltung des Sortiments über das Durchführen von Aktionen, Möglichkeiten zum Cross-Selling bis zu Beratungsmöglichkeiten vermittelt das Seminar die Grundlagen der Konzeption eines Online-Shops.

- Gestalten und strukturieren Sie Ihren Webshop kundenfreundlich.
- Schaffen Sie sich ein attraktives Sortiment mit Alleinstellungsmerkmalen.
- Kommunizieren Sie Ihre Aktionen.
- Binden Sie Medien und Materialien des bioladen*-Marketings schnell und einfach in Ihre Website ein.

TERMINE

Freitag,	06.03.	[Coesfeld]	03SHO
Donnerstag,	16.04.	[München]	04SHO
Freitag,	07.08.	[Coesfeld]	08SHO

Einfach buchen: weiling-akademie.de/sor

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Daniel Fischer
Verpflegung Getränke, Mittagessen



UNTERNEHMENSNACHFOLGE IM BIOHANDEL

Aufhören: müssen – oder wollen und können?

Nach vielen Jahren im Einzelhandel machen sich jetzt viele Inhaber Gedanken zur Übergabe ihres Geschäftes an einen geeigneten Nachfolger. Die grundlegenden Fragen sind in jedem Fall die gleichen: Wie soll ich den Verkauf konkret anpacken? Welchen Preis kann ich verlangen? Wie kann ich überhaupt einen passenden Nachfolger finden? Wie verhindere ich unnötigen Ärger? Klaus Braun und Ernst Härter geben im Seminar Antworten auf Fragen zur Unternehmensnachfolge. Sie spielen mit dem Gedanken, sich in den nächsten Jahren aus Ihrem Laden zurückzuziehen? Wir helfen Ihnen rechtzeitig, die richtigen Weichen zu stellen.

- Suchen und finden Sie den geeigneten Käufer für Ihr Geschäft.
- Bestimmen Sie den Wert des Geschäftes richtig und steigern Sie seine Attraktivität.
- Leiten Sie die Nachfolge in die Wege; gestalten Sie den Übergang aktiv.

TERMINE

Mittwoch, 24.06. – Donnerstag, 25.06. [Coesfeld] 06UNT

Einfach buchen: weiling-akademie.de/nac

Uhrzeit ab 15:00 Uhr
Referenten Klaus Braun, Ernst Härter
Verpflegung Getränke, Mittagessen



EINSTIEG IN DIE CO₂-BILANZIERUNG

Die Klimaneutralität selbst in die Hand nehmen.

Der Biohandel ist es gewohnt Verantwortung zu übernehmen. Dabei ist der effiziente Einsatz von Ressourcen schon jetzt Grundlage der Unternehmensführung. Der CO₂-Fußabdruck ist dafür ein wichtige Kenngröße. Weiling bietet mit dem CO₂-Rechner ein Paket an, dass eine einfache CO₂-Bilanzierung ermöglicht und bei der Erstellung unterstützt. Der Workshop gibt eine Einführung in CO₂-Bilanzierung, CO₂-Neutralität und den CO₂-Rechner. Mit Fokus auf den Bio-Fachhandel wird untersucht, wo CO₂-Emissionen anfallen, welche Daten zur Bilanzierung notwendig sind und wie die Ergebnisse genutzt werden können. Mit Blick auf die Wertschöpfungskette wird die CO₂-Bilanz einzelner Produktgruppen betrachtet und die Einflussmöglichkeiten des Bio-Fachhandels diskutiert.

- CO₂-Bilanzierung für den Bioladen und für Lieferdienste.
- CO₂-Rechner als nutzerfreundliches Tool.
- Klimaschutz und CO₂-Bilanzen in der Kundenkommunikation.

TERMINE

Dienstag,	17.03.	[Coesfeld]	03CO2
Mittwoch,	13.05.	[Hamburg]	05CO2
Mittwoch,	17.06.	[Lonsee]	06CO2
Dienstag,	13.10.	[Coesfeld]	10CO2

Einfach buchen: weiling-akademie.de/co2

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Stephan Schunkert
Kosten 99 € Höchstteilnehmerzahl 24
Verpflegung Getränke, Mittagessen



BIO FÜR EINSTEIGER

Im Verkaufsgespräch müssen die Vorteile des ökologischen Landbaus richtig vermittelt werden können.

„Ist es wirklich Bio?“ – „Wie sieht es mit den Kontrollen aus?“ – „Was ist der Unterschied zwischen Demeter und Bioland?“ Viele Kunden möchten es genau wissen. Die wenigsten haben persönliche Erfahrungen mit Landwirtschaft. Trotzdem sind grundlegende Kenntnisse über Landwirtschaft und über die Besonderheiten des ökologischen Landbaus gefragt. „Wir müssen im Verkaufsgespräch die Vorteile des ökologischen Landbaus vermitteln können“, beschreibt Hanjörg Bahmann eines der Ziele seines Seminars. Häufig drückt sich Unsicherheit von Kunden indirekt aus, z. B. in Kritik an Preisen. Gezieltes Nachfragen und qualifiziertes Antworten entscheiden über Gewinn oder Verlust des Kunden.

- Erklären Sie Ihren Kunden schnell und einfach die Hintergründe von Bio und die Unterschiede zu konventionellen Produkten.
- Setzen Sie sich mit den Grundlagen des ökologischen Anbaus auseinander.
- Lernen Sie zwischen EU-Bio und Anbauverbänden zu differenzieren.

TERMINE

Montag,	17.02.	[Coesfeld]	02BIO
Dienstag,	03.03.	[Karlsruhe]	03BIK
Donnerstag,	26.03.	[Lonsee]	03BIO
Donnerstag,	23.04.	[Coesfeld]	04BIO
Donnerstag,	14.05.	[Leipzig]	05BIO
Donnerstag,	28.05.	[Frankfurt]	05BIF
Dienstag,	23.06.	[Bonn]	06BIO
Dienstag,	15.09.	[Coesfeld]	09BIO
Mittwoch,	14.10.	[München]	10BIM
Donnerstag,	15.10.	[Lonsee]	10BIO
Mittwoch,	28.10.	[Hamburg]	10BIH
Donnerstag,	19.11.	[Coesfeld]	11BIO

Einfach buchen: weiling-akademie.de/bio

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Hanjörg Bahmann
Verpflegung Getränke, Mittagessen



BIO OFFICE I

Eine Warenwirtschaft ist für den modernen Bioladen ein unverzichtbares Werkzeug zum effektiven und erfolgreichen Handeln.

Bio Office ist, basierend auf jahrelanger Erfahrung, konsequent für die Naturkostbranche entwickelt worden. Funktionen wie mobile Bestellerrfassung, Bestellung aus dem System und Wegfall der Preisetikettierung sorgen für eine erhebliche Zeitersparnis. Das Bio-Office-Seminar richtet sich an Einsteiger mit wenig Computererfahrung. Der Einstieg in Bio Office erfolgt Schritt für Schritt: Wie werden die Stammdaten verwaltet? Wie werden Bestellungen aufgegeben? Von der Kalkulation und Rechnungskontrolle über den Etikettendruck bis hin zu Berichtswesen und Statistik wird das Fundament für eine erfolgreiche Nutzung von Bio Office gelegt.

- Lernen Sie im Seminar die grundlegenden Funktionen von Bio Office kennen.
- Finden Sie den richtigen Einstieg in Stammdatenverwaltung, Bestellung, Wareneingang, Kalkulation und Rechnungskontrolle.

Zielgruppe: Einsteiger mit keiner oder wenig Erfahrung mit Bio Office. Seminar veranstaltet durch Mernik EDV, Dirk Frank, Servicepartner Bits&Bytes – Berlin

KOSTENPFLICHTIGES PARTNER-SEMINAR

TERMINE

Mittwoch,	04.03.	[Coesfeld]	03BO1
Mittwoch,	27.05.	[Lonsee]	05BO1
Dienstag,	22.09.	[Lonsee]	09BO1
Mittwoch,	28.10.	[Coesfeld]	10BO1

Einfach buchen: weiling-akademie.de/bo1

Uhrzeit 9:15 bis 15:15 Uhr
Referent Dirk Frank
Kosten 79 € Höchstteilnehmerzahl 10
Verpflegung Getränke, Mittagessen



BIO OFFICE II

Für Fortgeschrittene, die ihren Alltag erfolgreich mit Bio Office bewältigen, bietet dieses Seminar eine aufbauende Schulung.

Die Funktionen im Bereich Berichtswesen und Auswertungen erleichtern Ihre Ertragssteuerung. Neben einem umfassenden Überblick über die Neuheiten in der Anwendung von Bio Office gibt dieses Seminar den Teilnehmern die Möglichkeit, mit dem Referenten spezielle Fragen und Problemkreise zu erörtern und zu behandeln. Tipp: Bringen Sie Ihre Fragen mit in das Seminar oder lassen Sie uns einen Fragenkatalog vorab zukommen. Gestalten Sie so Ihr Seminar mit. Vertiefen Sie in diesem Workshop Ihre Erfahrungen mit Bio Office.

- Seminar veranstaltet durch Mernik EDV, Dirk Frank, Servicepartner Bits&Bytes – Berlin.

KOSTENPFLICHTIGES PARTNER-SEMINAR

TERMINE

Dienstag,	03.03.	[Coesfeld]	03BO2
Dienstag,	26.05.	[Lonsee]	05BO2
Montag,	21.09.	[Lonsee]	09BO2
Dienstag,	27.10.	[Coesfeld]	10BO2

Einfach buchen: weiling-akademie.de/bo2

Uhrzeit 9:15 bis 16:00 Uhr
Referent Dirk Frank
Kosten 159 € Höchstteilnehmerzahl 10
Verpflegung Getränke, Mittagessen



DIEBSTAHL

Das Seminar sensibilisiert, Diebstahl zu erkennen und liefert das Handwerkszeug für eine kompetente Diebstahlbehandlung.

Durch Diebstahl entsteht dem Einzelhandel ein großer wirtschaftlicher Schaden. „Für Verkäufer ist das Erkennen eines Diebstahls und vor allem das Ansprechen des ‚Kunden‘ eine unangenehme Situation. Trotzdem darf Diebstahl nicht stillschweigend hingenommen werden.“, so Ernst Härter. Das Seminar zeigt auch Möglichkeiten der Prävention auf: Wie können Diebstähle durch Veränderungen im Geschäft und durch das Verhalten der Mitarbeiter erschwert werden? Dabei geht es nicht nur um Theorie, es wird im Seminar auch praktisch geübt.

- Beugen Sie Diebstahl in Ihrem Laden vor.
- Lernen Sie die Methoden der Diebe und Maßnahmen zu deren Prävention kennen.
- Gehen Sie mit ertappten Dieben souverän und rechtlich einwandfrei um.

TERMINE

Donnerstag,	13.02.	[Coesfeld]	02DIE
Donnerstag,	19.03.	[München]	03DIE
Dienstag,	05.05.	[Frankfurt]	05DIE
Mittwoch,	01.07.	[Lonsee]	07DIE

Einfach buchen: weiling-akademie.de/die

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Ernst Härter
Verpflegung Getränke, Mittagessen



ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER

Für den Naturkostfachhandel ist die Ernährungsberatung die Möglichkeit, sich als Fachgeschäft zu profilieren.

Ernährungsthemen nehmen in unserer Gesellschaft einen immer größeren Raum ein. Die Fragen dazu werden zunehmend spezieller: Sie reichen von der Zusammensetzung einzelner Produkte und Allergenen in der Nahrung bis hin zur Gefährlichkeit verschiedener Schad- und Zusatzstoffe. „Für viele Kunden sind Biolebensmittel der erste Schritt in Richtung gesunder Ernährung und der Bioladen die erste Adresse bei Fragen rund um die Ernährung“, stellt Rainer Roehl fest. Für den Naturkostfachhandel bietet die Ernährungsberatung daher sehr gute Möglichkeiten, sich als Fachgeschäft zu profilieren. Das Seminar behandelt aktuelle Ernährungsthemen, beschäftigt sich mit Kundenfragen und mit den konkreten (Kauf-) Lösungen für diese Fragen. Das Seminar bietet das Rüstzeug für eine kundenorientierte und sachliche Beratung.

- Gewinnen Sie einen Überblick über die wichtigsten Ernährungsthemen.
- Beantworten Sie ernährungsbezogene Kundenfragen kompetent.
- Empfehlen Sie die richtigen Produkte bei Nahrungsmittelunverträglichkeiten und Allergien.

TERMINE

Dienstag,	31.03.	[Lonsee]	03ERB
Dienstag,	28.04.	[Coesfeld]	04ERB
Mittwoch,	17.06.	[Karlsruhe]	06ERB
Mittwoch,	09.09.	[Coesfeld]	09ERB
Mittwoch,	14.10.	[Lonsee]	10ERB

Einfach buchen: weiling-akademie.de/erb

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Rainer Roehl
Verpflegung Getränke, Mittagessen



ERNÄHRUNGSTRENDS

Fachkundig zu aktuellen Ernährungstrends beraten.

Die Verbraucher sind auf der Suche nach Neuem: Lebensmittel werden Superkräfte zugesprochen, da wird die Steinzeit zum Vorbild, und Ernährung wird nach Kriterien wie „raw“ oder „low“ sortiert. Gründe für diese neuen Trends sehen Experten im gestiegenen Interesse an gesunder Ernährung und in der Suche nach Orientierung im Lebensmittelmarkt. „Ob Superfood oder Paleo – auf Fragen zu diesen Ernährungstrends müssen wir souverän reagieren können“, so Christina Lünenborg. Denn ob „Low Carb“ oder „Raw Food“, alle diese Ernährungstrends haben zumindest gemein, dass sich hier Menschen für ihre Ernährung interessieren und sich eine Gelegenheit ergibt, auf die guten Produkte des Naturkostfachhandels hinzuweisen.

- Lernen Sie aktuelle Trends wie Superfood, Raw Food, Paleo, Low Carb und Clean Food kennen.
- Erfahren Sie mehr zu Hintergründen, wie zum ORAC-Wert und zu sekundären Pflanzenstoffen.
- Lernen Sie die dazu passenden Produkte aus Ihrem Sortiment kennen.

TERMINE

Mittwoch,	11.03.	[Coesfeld]	03ERT
Mittwoch,	01.04.	[Lonsee]	04ERT
Mittwoch,	13.05.	[Bonn]	05ERT
Dienstag,	13.10.	[Leipzig]	10ELE
Dienstag,	20.10.	[Coesfeld]	10ERT
Donnerstag,	29.10.	[Lonsee]	10ERL

Einfach buchen: weiling-akademie.de/ern

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Christina Lünenborg
Verpflegung Getränke, Mittagessen



HYGIENE IM BIOLADEN

Massnahmen und Dokumentationen, um Sauberkeit und Ordnung langfristig zu sichern.

Dass Hygiene im Umgang mit Lebensmitteln einen hohen Stellenwert hat, ist jedem bewusst. Doch welche Maßnahmen und welche Dokumentationen die Vorschriften verlangen, darüber herrscht oft Unsicherheit. Wie muss ein Bioladen organisiert sein, damit er den Standard erfüllt? Wie sieht die richtige Dokumentation aus? Wann und wie müssen die Mitarbeiter belehrt werden? Das Hygiene-Seminar stellt die wichtigsten Fakten zur Hygiene vor. Über die Raum- und Personenhygiene hinaus werden die aktuellen Vorschriften sowie die richtige Dokumentation an Beispielen bearbeitet. Ein Eigenkontrollsystem im Bioladen sichert Sauberkeit und Ordnung langfristig und hilft bei der Umsetzung von gesetzlich geforderten Dokumentationen.

- Lernen Sie die aktuellen Vorschriften und Regeln für die optimale Hygiene in Ihrem Laden kennen.
- Erfahren Sie alles über die richtige Dokumentation und Kontrolle.
- Belehren Sie Ihre Mitarbeiter über geltende Hygienevorschriften.

Zielgruppe: Unternehmer / Filialleiter

TERMINE

Dienstag,	23.06.	[Coesfeld]	06HYG
Donnerstag,	19.11.	[Lonsee]	11HYG

Einfach buchen: weiling-akademie.de/hyg

Uhrzeit 13:00 bis 17:00 Uhr
Referentin Ellen Hörnemann
Verpflegung Getränke



KLEINE ERNÄHRUNGSLEHRE

Das Bio-Sortiment durch die ernährungsphysiologische Brille.

Omega 3, Zucker, Xylit und Histamin – die Kunden des Naturkostfachhandels sind in Ernährungsthemen gut aufgeklärt und stellen dem Fachpersonal Fragen, die nicht immer leicht zu beantworten sind. Die Informationsflut im Internet, in sozialen Netzwerken und das insgesamt gestiegene Interesse an Ernährungsthemen, stellen Beratende im Lebensmittelhandel vor immer neue und größere Herausforderungen. Aufbauend auf das Ernährungsberatungsseminar geht das Seminar „Kleine Ernährungslehre“ auf wichtige Ernährungsfragen aus der Ladenpraxis ein. Das gängige Bio-Sortiment wird aus der Perspektive der Ernährungsphysiologie betrachtet und in diesem Zusammenhang Fragen wie „Warum sind Omega-3-Fettsäuren wichtig für unsere Gesundheit und in welchen Produkten sind sie enthalten?“ oder „Ist Kokosblütenzucker gesünder als Rübenzucker?“ geklärt. Die Teilnehmer erhalten außerdem Tipps, sich im Sortiment besser zurechtzufinden und die Zutatenverzeichnisse sowie Nährwertkennzeichnungen der Produkte als Hilfestellung für die Beratung einzusetzen. Häufig gestellte Kundenfragen wie: „Enthält Dinkelmehl Zucker?“ können die Teilnehmer nach dem Seminar kompetent und fachkundig beantworten.

- Setzen Sie Zutatenverzeichnisse und Nährwertkennzeichnungen gekonnt in der Beratung ein.
- Beantworten Sie Kundenfragen zu Inhaltsstoffen gekonnt.

TERMINE

Dienstag,	03.03.	[Lonsee]	03KEL
Dienstag,	10.03.	[Coesfeld]	03KER
Donnerstag,	15.10.	[Lonsee]	10KEL
Donnerstag,	22.10.	[Coesfeld]	10KER

Einfach buchen: weiling-akademie.de/ker

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Christina Lünenborg
Verpflegung Getränke, Mittagessen



ONLINE SHOPS MIT DEM PC GÄRTNER

Das Modul oekobox-online ist der Online-Shop zu PC Gärtner. Das Seminar stellt das Modul vor und zeigt auf, wie der Online-Verkauf gestaltet werden kann. Die Bandbreite der Möglichkeiten schließt dabei Standardshops und individuelle Designs ein. Auch parallele oder temporäre Shops sind möglich.

„So kann rund um bestimmte Ereignisse ein eigener Shop angeboten werden.“, betont Referent Bob Schulze. Im Seminar wird deutlich, wie sich über PC Gärtner Warengruppen und Artikel mit Bild, Basiseinheit und Produktinformationen verkaufsfördernd darstellen lassen.

- Online-Shops über PC Gärtner mit dem Modul oekobox-online.
- Seminar veranstaltet das PCG Team.

Zielgruppe: Anwender von und Interessierte an PC Gärtner.

KOSTENPFLICHTIGES PARTNER-SEMINAR

TERMINE

Freitag,	13.03.	[Coesfeld]	03PC3
Freitag,	08.05.	[Lonsee]	05PC3

Einfach buchen: weiling-akademie.de/pco

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Bob Schulze
Kosten 99 € Höchstteilnehmerzahl 12
Verpflegung Getränke, Mittagessen



PC GÄRTNER I FÜR EINSTEIGER UND INTERESSIERTE

PC Gärtner ist als Warenwirtschaft für direktvermarktende Gärtner und Landwirte entstanden. Heute ist es auch auf Abokisten und Naturkostläden spezialisiert. Das Seminar gibt einen Überblick über die grundlegenden Funktionen der Kundenverwaltung und Bestellannahme. „PC Gärtner unterstützt den Betriebs- und Büroalltag“, so Referent Karl-Heinz Firsching.

„Die im Seminar vorgestellten Programm-Elemente helfen, den Alltag effizienter zu gestalten.“ Vor der Entscheidung für eine Warenwirtschaft gibt dieses Seminar wertvolle Impulse. Für Anwender gibt es ausreichend Zeit, um Fragen des Alltags zu klären.

- Basisinformationen über PC Gärtner für Interessierte und Anwender.
- Die Module sowie die Kundenverwaltung und Bestellannahme mit dem PC Gärtner.
- Seminar veranstaltet das PCG Team.



PC GÄRTNER II FÜR FORTGESCHRITTENE

Die Warenwirtschaft kann eine effektive Hilfe sein, um den Alltag im Lieferdienst und Bioladen ohne Reibungsverluste zu bewältigen. PC Gärtner hilft mit seinen Auswertungen, die Struktur des Geschäftsprozesses zu analysieren und zu optimieren. Gemeinsam mit den Teilnehmenden werden dazu Strategien erarbeitet – auf Wunsch auch am konkreten Beispiel und auf dem System eines Betriebs. Darüber hinaus sollen die Grundlagen geschaffen werden, um den Wareneinkauf effizienter und einfacher zu gestalten.

- Auswertungen mit PC Gärtner.
- Effizienter Wareneinkauf.
- Seminar veranstaltet das PCG Team.

Zielgruppe: Fortgeschrittene Anwender von PC Gärtner.

KOSTENPFLICHTIGES PARTNER-SEMINAR

TERMINE

Mittwoch,	11.03.	[Coesfeld]	03PC1
Dienstag,	05.05.	[Lonsee]	05PC1

Einfach buchen: weiling-akademie.de/pc1

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Karl-Heinz Firsching
Kosten 79 € Höchsteilnehmerzahl 12
Verpflegung Getränke, Mittagessen

KOSTENPFLICHTIGES PARTNER-SEMINAR

TERMINE

Donnerstag,	12.03.	[Coesfeld]	03PC2
Montag,	04.05.	[Lonsee]	05PC2

Einfach buchen: weiling-akademie.de/pc2

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Karl-Heinz Firsching
Kosten 99 € Höchsteilnehmerzahl 12
Verpflegung Getränke, Mittagessen



VERKAUFEN

Dieses Seminar vermittelt positive Verhaltensweisen und überzeugende, aktive Verkaufsstrategien.

Kunden von einer Idee zu überzeugen, ihnen Problemlösungen anzubieten, den Nutzen der Produkte sicher darzustellen – das sind Bausteine des erfolgreichen Verkaufens. In diesem Seminar werden positive Verhaltensweisen und überzeugende, aktive Verkaufsstrategien trainiert und individuelle Fähigkeiten ausgebaut. Die Teilnehmer werden mit den wichtigsten Methoden eigener Verkaufsgespräche vertraut gemacht. „Es ist wichtig, eine ehrliche und serviceorientierte Beratung anzubieten“, so äußert Regine Steimer ihr Verständnis. Mit der richtigen Verkaufstechnik kann der Laden im Verkaufsgespräch seine Stärken als Fachgeschäft voll ausspielen: gute Produkte, Fachkenntnis der Verkäufer und hohe Servicequalität.

- Trainieren Sie erfolgreiches Verkaufen für mehr Umsatz im Laden und Freude an der Arbeit.
- Gehen Sie aktiv auf den Kunden zu, nutzen Sie jedes Gespräch als Verkaufsgespräch.

TERMINE

Mittwoch,	12.02.	[Coesfeld]	02VER
Donnerstag,	20.02.	[Lonsee]	02VEL
Donnerstag,	17.09.	[Frankfurt]	09VEF
Mittwoch,	23.09.	[Coesfeld]	09VER
Dienstag,	13.10.	[Lonsee]	10VER
Donnerstag,	19.11.	[Coesfeld]	11VER

Einfach buchen: weiling-akademie.de/ver

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Regine Steimer
Verpflegung Getränke, Mittagessen



VERKAUFEN AM TELEFON

Der richtige Umgang mit Kunden am Telefon: Beratung, Service & Verkauf.

Das Thema Lieferservice ist für den Biomarkt nichts Neues: Abokistenbetriebe bedienen dieses Marktsegment seit Jahren professionell und mit Erfolg. Die täglichen Anforderungen an die Kommunikation mit dem Kunden sind für diese Vertriebsform komplett anders. „Doch die grundsätzlichen Regeln für ein gutes Kundengespräch gelten hier wie da“, betont Regine Steimer. Der Kunde erwartet auch am Telefon eine ehrliche und serviceorientierte Beratung. Das Seminar zeigt überzeugende aktive Verkaufsstrategien und baut die individuellen Fähigkeiten aus. Dabei konzentriert sich Regine Steimer im Seminar „Verkaufen am Telefon“ auf die speziellen Anforderungen der Beratung und des Verkaufs am Telefon.

- Trainieren Sie den richtigen Umgang mit Kunden am Telefon.
- Lernen Sie Tipps und Hilfestellungen für den Telefonverkauf kennen.
- Beraten Sie am Telefon ehrlich und serviceorientiert.

Zielgruppe: Telefonverkäufer bei Lieferdiensten und im Online-Handel.

TERMINE

Mittwoch,	25.03.	[Coesfeld]	03VET
Dienstag,	21.07.	[Lonsee]	07VET
Dienstag,	06.10.	[Hamburg]	10VET
Dienstag,	24.11.	[Coesfeld]	11VET

Einfach buchen: weiling-akademie.de/vet

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Regine Steimer
Verpflegung Getränke, Mittagessen



BIOLADEN*FACHBERATER KOSMETIK

Wollen Sie den Ertrag in Ihrer Kosmetikabteilung stark steigern?

Im bioladen*Fachberater Kosmetik wird viel Wert auf Ausprobieren gelegt. „Naturkosmetik muss man auf der Haut erleben. Sinnliche Erfahrung kann man nicht theoretisch vermitteln“, betont Marion Mohlberg. Als Ziel haben sich die Referentinnen gesetzt, den TeilnehmerInnen eine ausführliche Einführung und Vertiefung in die pflegende und dekorative Kosmetik zu geben. Den krönenden Abschluss des Lehrgangs bildet die Prüfung mit dem Zertifikat bioladen*Fachberater Kosmetik.

Tag 1: Hautaufbau und -pflege

Tag 2: Hersteller, Gesichtspflege, Inhaltsstoffe

Tag 3: Inhaltsstoffe, Kosmetik verkaufen

Tag 4: Körperpflege, Haarfarben

Tag 5: Make-up, Farbberatung

- Bilden Sie sich umfassend im Bereich der Naturkosmetik weiter.
- Beraten und verkaufen Sie kompetent Pflegeprodukte, dekorative Kosmetik und Pflanzenhaarfarben.
- Vergleichen Sie die unterschiedlichen Naturkosmetikerhersteller und ihre Besonderheiten.

TERMINE

Montag, 03.02. – Freitag, 07.02. [Coesfeld] 02FAK

Montag, 05.10. – Freitag, 09.10. [Lonsee] 10FAK

Einfach buchen: weiling-akademie.de/fac

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr

Referentinnen Marion Mohlberg, Barbara Ochotta

Verpflegung Getränke, Mittagessen



BIOLADEN*FACHBERATER MAKE-UP

Zeigen Sie Ihren Kunden, was mit dekorativer Naturkosmetik möglich ist.

Make-up bietet unendlich viele Möglichkeiten im Spiel mit Farben und Akzenten. „Wenn Sie die Vielfalt der dekorativen Kosmetik nicht nur beraten, sondern demonstrieren wollen“, so die Referentin Marion Mohlberg, „dann ist der Fachberater Make-up die ideale Vertiefung für Sie.“ Im Laufe des Seminars werden die Kenntnisse zur dekorativen Kosmetik im Bioladen vertieft und ein Schwerpunkt auf die Anwendung gelegt. Die drei Tage des Seminars lassen viel Raum für praktische Übungen. Das richtige Make-up für verschiedene Anlässe und unterschiedliche Kundenanforderungen wird im Verlauf des Seminars erlernt und angewendet.

Tag 1: Farbberatung, Lippenstifte, Foundation, Workshop Make-up

Tag 2: Inhaltsstoffe, Workshop leichtes Make-up, Workshop typgerechtes Make-up

Tag 3: Workshop Abend-Make-up, Workshop vorher / nachher

- Beraten Sie Kunden professionell, die sich eher wenig schminken.
- Gestalten Sie Make-up typ- und anlassgerecht.
- Wenden Sie dekorative Kosmetik gekonnt an.

TERMINE

Dienstag, 06.10. – Donnerstag, 08.10. [Coesfeld] 10FAM

Einfach buchen: weiling-akademie.de/fam

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr

Referentinnen Marion Mohlberg, Barbara Ochotta

Verpflegung Getränke, Mittagessen



EINFÜHRUNGSWOCHE

Die Einführungswoche ist ein in dieser Form einmaliger Lehrgang, der die Teilnehmer in alle wichtigen Themen des Bioladens einarbeitet.

„Jetzt gehe ich mit einer ganz anderen Motivation zurück in den Laden“, kommentiert eine Teilnehmerin. Von Montag bis Freitag hatte sie an einem vollen Programm teilgenommen. Viele Fragen, die sie in ihren ersten Tagen am neuen Arbeitsplatz Bioladen hatte, konnten ihr beantwortet werden. Ökolandbau, Preise, Verkaufstraining, Obst und Gemüse, Käse, Wein, Kosmetik und Warenpräsentation sind die wichtigsten Themen der Einführungswoche. Dabei stehen jeweils die praktischen Tätigkeiten im Vordergrund. „Natürlich bin ich jetzt nicht sofort Vollprofi. Aber ich habe eine Menge Input bekommen, kenne wichtige Handgriffe und weiß, wo ich notfalls nachfragen kann“, fasst sie zusammen. „Es war eine tolle Woche.“

- Geben Sie Ihren neuen Mitarbeitern den idealen Einstieg in ihr neues Arbeitsfeld.
- Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Grundlagen der Arbeit im Bioladen kennen.

TERMINE

Montag, 30.03. – Freitag, 03.04.	[Coesfeld]	04EIN
Montag, 13.07. – Freitag, 17.07.	[Lonsee]	07EIN
Montag, 21.09. – Freitag, 25.09.	[Coesfeld]	09EIN
Montag, 09.11. – Freitag, 13.11.	[Lonsee]	11EIN

Einfach buchen: weiling-akademie.de/ein

Uhrzeit Montag 9:15 Uhr, sonst 8:30 Uhr. Ende jew. gegen 17:00 Uhr, am Freitag um ca. 15:30 Uhr
Verpflegung Getränke, Mittagessen



FLEISCH UND WURST

Für Fleisch und Wurst im Bioladen werden überdurchschnittliche Zuwachsraten erwartet. Ausschlaggebend für den Erfolg sind die aktive Gestaltung und Erweiterung des Sortiments sowie attraktive, abwechslungsreiche Verkaufsförderung und eine gute Mitarbeiterkompetenz. Das Problembewusstsein der Verbraucher bei Wurst und Fleisch ist geschärft, Unsicherheiten aus den konventionellen Bereichen sind vorhanden. Was ist das Besondere an Biofleisch und -wurst? Auch die deutlichen Preisunterschiede zwischen Bio- und konventionellen Fleischerzeugnissen verursachen Beratungsbedarf. Die Mitarbeiter im Bioladen müssen hier Kompetenz und Beratungssicherheit zeigen. Das Seminar klärt über gesetzliche Vorschriften auf, gibt Hinweise zur Handhabung und Tipps zur Präsentation. Im Seminar liegt ein weiterer Schwerpunkt im Bereich Wurst in Bedientheke und SB. Präsentation und Schnitttechniken werden hier anschaulich vermittelt.

- Beraten Sie fachkompetent an der Fleisch- und Wursttheke.
- Führen Sie erfolgreiche Verkaufsgespräche angstfrei.
- Präsentieren Sie Ihre Ware verkaufsfördernd, gehen Sie mit Aufschnittmaschinen und Messern gekonnt um.

TERMINE

Dienstag,	25.02.	[Coesfeld]	02FLE
Mittwoch,	25.03.	[Lonsee]	03FLE
Donnerstag,	18.06.	[Leipzig]	06FLE
Donnerstag,	17.09.	[Coesfeld]	09FLE
Dienstag,	20.10.	[Lonsee]	10FLE

Einfach buchen: weiling-akademie.de/fle

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Rene Herpel
Verpflegung Getränke, Mittagessen



FRANZÖSISCHER KÄSE

Käse gehört zu Frankreich: von der Normandie, über die Auvergne bis in die Provence.

Käse gehört zu Frankreich: In keinem anderen Land gibt es eine ähnliche Käsevielfalt. Rund 1.000 verschiedene Käsesorten sollen es sein, 43 davon tragen das AOC-Siegel „Appellation d'Origine Contrôlée“. Diese geschützte Herkunftsbezeichnung verknüpft die Käse unzertrennbar mit ihren Regionen. Zu den berühmtesten gehören Klassiker wie der Brie de Meaux aus dem Norden Frankreichs und der Roquefort aus dem Süden. Wenige können diese Vielfalt so spannend und lehrreich vermitteln wie Käse-Expertin Ingeborg Göpel. Die gelernte Ingenieurin für Molkereiwirtschaft und Kundenbetreuerin bei Vallée Verte ist Käse-Trainerin aus Leidenschaft.

- Lernen Sie die französische Käsevielfalt kennen.
- Käse ist nicht gleich Käse – die Herkunft bringt den besonderen Geschmack.
- Vertiefen Sie Ihr Käsefachwissen und teilen Sie es mit Ihren Kunden.

TERMINE

Donnerstag,	28.05.	[Coesfeld]	05FRK
Donnerstag,	25.06.	[Lonsee]	06FRK
Donnerstag,	05.11.	[Coesfeld]	11FRK

Einfach buchen: weiling-akademie.de/kaf

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Ingeborg Göpel
Verpflegung Getränke, Mittagessen



GEMÜSE-WARENKUNDE

Gemüsekunden freuen sich über eine gute Beratung.

Gemüsekunden freuen sich über eine gute Beratung, denn die Entscheidung über Art und Menge des Einkaufs wird bei vielen spontan an der Theke getroffen – und das gleich mehrmals die Woche. Das Seminar „Warenkunde Gemüse“ kümmert sich intensiv um diese attraktive Warengruppe. „Wichtig ist für den Laden auch, dass Gemüse neben Obst eine der ertragreichsten Warengruppen ist“, betont Martin Feil. Beeindrucken kann der Naturkostfachhandel nicht nur durch große Auswahl und Produktqualität, er kann deutsches Gemüse ausschließlich und europäische Ware immer öfter in Verbandsqualität anbieten. „Damit ist auch ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal gegenüber den konventionellen Wettbewerbern geschaffen“, so meint Martin Feil.

- Beraten Sie Ihre Gemüsekunden gekonnt.
- Gestalten Sie Ihr saisonales Sortiment attraktiv.
- Werden Sie zum Experten.

TERMINE

Mittwoch,	11.03.	[Lonsee]	03GEM
Mittwoch,	22.04.	[Coesfeld]	04GEM
Donnerstag,	07.05.	[Karlsruhe]	05GEM
Mittwoch,	08.07.	[Coesfeld]	07GEM
Donnerstag,	26.11.	[Lonsee]	11GEM

Einfach buchen: weiling-akademie.de/gem

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Martin Feil
Verpflegung Getränke, Mittagessen



KÄSE FÜR EINSTEIGER (KÄSE I)

Mit den richtigen Handgriffen und einem Käsegrundwissen stellen sich die ersten Erfolgserlebnisse für Mitarbeiter und Geschäft schnell ein.

Die immense Vielfalt an Käse im Bioladen scheint den Mitarbeiter, der das erste Mal hinter der Theke bedient, zu erschlagen. Welchen Käse schneide ich womit und wie? Die falsche Pflege, ein schlechter Schnitt und falsches Einpacken führen zu unnötigen Abschreibungen. Doch mit den richtigen Handgriffen stellen sich die ersten Erfolgserlebnisse schnell ein. „Oft sind es nur Kleinigkeiten, die beachtet werden müssen, manchmal braucht es etwas Übung“, beschreibt Mechtild Wojak die Tipps und Kniffe. „Und die Ergebnisse sind überzeugend.“ Neben den ganz praktischen Fähigkeiten stehen die theoretischen Grundlagen auf dem Programm, die für das Grundverständnis und die ersten Verkäufe notwendig sind.

- Trainieren Sie, Käse richtig zu schneiden und einzupacken.
- Lernen Sie das Know-how, um den Käseverkauf zu fördern und die Abschriften zu minimieren.
- Probieren Sie pfiffige Aktionsideen für Ihre Theke aus.

Zielgruppe: Einsteiger mit keinen oder wenigen Vorkenntnissen.

TERMINE

Dienstag,	31.03.	[Coesfeld]	03KÄ1
Dienstag,	26.05.	[Coesfeld]	05KÄ1
Dienstag,	23.06.	[Lonsee]	06KÄ1
Dienstag,	22.09.	[Coesfeld]	09KÄ1
Dienstag,	27.10.	[Lonsee]	10KÄ1

Einfach buchen: weiling-akademie.de/ka1

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Mechtild Wojak
Verpflegung Getränke, Mittagessen



KÄSE VERSTEHEN (KÄSE II)

Die unglaubliche Vielfalt der Käsewelt verstehen und erklären.

Käse ist haltbar gemachte Milch. Wer diesen Vorgang versteht, kann auch die großartige Vielfalt der Käsewelt ganz anders begreifen und den Kunden erklären. Das Seminar „Käse verstehen“ behandelt den Prozess der Käsewerdung Schritt für Schritt und sehr detailliert. „Doch es braucht Grundwissen, um diese Geschichten und Zusammenhänge zu verstehen und weitergeben zu können. Wir an der Käsetheke können die Verbindung zwischen Käse-Macher und Käse-Esser knüpfen“, sagt Käsefachfrau Ursula Heinzelmänn. In diesem Seminar wird diese Verknüpfung erarbeitet, sowohl in der Theorie als auch mit allen Sinnen. Abschließend geht es im Seminar um die Kombination von Wein und Käse: Wie man auch ohne Expertenwissen Wein empfehlen und damit für Zusatzgeschäft sorgen kann.

- Erarbeiten Sie Käse-Wissen und Käse-Worte für die gekonnte Kommunikation mit dem Kunden.
- Lernen Sie das gesamte Geschmacksspektrum der Käse kennen.
- Empfehlen Sie Ihren Kunden einen passenden Wein zum Käse.

TERMINE

Dienstag,	21.04.	[Coesfeld]	04KÄ2
Mittwoch,	06.05.	[Lonsee]	05KÄ2
Dienstag,	30.06.	[Coesfeld]	06KÄ2
Mittwoch,	30.09.	[Lonsee]	09KÄ2
Mittwoch,	14.10.	[Coesfeld]	10KÄ2

Einfach buchen: weiling-akademie.de/ka2

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Ursula Heinzelmänn
Verpflegung Getränke, Mittagessen



KÄSE-WISSEN VERTIEFEN (KÄSE III)

Begeistern Sie Ihre Kunden mit detailliertem Käsewissen.

Professionelles Käse-Verkosten heißt mit allen fünf Sinnen Eindrücke zu sammeln und diese in Worte zu übersetzen. „Über die Zeit entsteht so eine persönliche Sammlung an Käsebeschreibungen“, schildert Ursula Heinzelmann. „Das erleichtert Empfehlungen an der Theke ungemein.“ Im Seminar wird zuerst eine Strategie des Käse-Verkostens erarbeitet: Wie macht man das am besten? Welche Alternativen gibt es zu den Worten „mild“ und „würzig“? Dann geht es im Seminar sehr intensiv um unterschiedliche Käsefamilien. Es werden die Grundzüge ihrer Entstehung betrachtet und eine Reihe von Varianten verkostet. So ergibt sich ein Gesamtbild, aber auch das Verständnis für Unterschiede und Zusammenhänge.

- Lernen Sie Käsespezialitäten und ihre Herkunft im Detail kennen.
- Erklären Sie Ihren Kunden die Vielfalt Ihrer Käsetheke treffend.
- Steigern Sie den Weinumsatz durch überzeugende Empfehlungen passend zur Käseauswahl.

Zielgruppe: Menschen mit Erfahrung an der Käsetheke.

TERMINE

Mittwoch,	22.04.	[Coesfeld]	04KÄ3
Donnerstag,	07.05.	[Lonsee]	05KÄ3
Mittwoch,	01.07.	[Coesfeld]	07KÄ3
Donnerstag,	01.10.	[Lonsee]	10KL3
Donnerstag,	15.10.	[Coesfeld]	10KÄ3

Einfach buchen: weiling-akademie.de/ka3

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Ursula Heinzelmann
Verpflegung Getränke, Mittagessen



KOSMETIK-WARENKUNDE

Das Seminar umfasst die Grundlagen der Naturkosmetik, die zugehörige Beratung und Anwendung.

Das Potenzial der Naturkosmetik für Umsätze im Bioladen ist noch weitgehend ungenutzt: Nur auf jedem siebten Kassenbon steht Kosmetik. „Hier kann sich der Bioladen noch Umsätze erschließen“, so Barbara Ochotta. Das Seminar behandelt die Grundlagen der Naturkosmetik, ihre Beratung und Anwendung. Der herstellerunabhängige Überblick über die Kosmetiklinien gibt weitere Orientierung. „Es lohnt sich, einen Blick auf die Inhaltsstoffe der Kosmetik zu werfen“, so Marion Mohlberg. Im Seminar erklären die Referentinnen die Unterschiede zwischen konventioneller Kosmetik und Naturkosmetik. Die Kosmetikerin Marion Mohlberg kündigt an: „Ich lege Wert darauf, dass wir hautnah an den Produkten bleiben und viel selbst ausprobieren!“

- Bieten Sie Ihren Kunden eine kompetente Kosmetikberatung.
- Bestimmen Sie Hauttypen gekonnt. Geben Sie die richtigen Empfehlungen für die Gesichtspflege.
- Lernen Sie die unterschiedlichen Naturkosmetikhersteller kennen.

TERMINE

Mittwoch,	18.03.	[Coesfeld]	03NAT
Mittwoch,	25.03.	[Hamburg]	03NAH
Donnerstag,	23.04.	[Lonsee]	04NAT
Mittwoch,	16.09.	[Coesfeld]	09NAT
Mittwoch,	30.09.	[Leipzig]	09NAL
Mittwoch,	28.10.	[Lonsee]	10NAT

Einfach buchen: weiling-akademie.de/kos

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Marion Mohlberg
Verpflegung Getränke, Mittagessen



KOSMETIK IM FOKUS

Verkaufen von Kosmetik ist einfach – und macht Spaß!

Kosmetikberatung ist kein Buch mit sieben Siegeln, davon ist Barbara Ochotta überzeugt: „Verkaufen von Kosmetik ist einfach – und macht Spaß!“ Doch das heißt nicht, dass sich Naturkosmetik im Bioladen von alleine verkauft. Die Kosmetikabteilung braucht Aufmerksamkeit in puncto Beratung und Präsentation. Bei „Naturkosmetik im Fokus“ stehen das Beratungsgespräch und die Präsentation im Vordergrund. Im Gespräch müssen die Bedürfnisse der Kunden schnell erkannt werden. Doch der Verkauf beginnt schon vor dem Gespräch: Mit der Gestaltung einer Kosmetikabteilung, mit der der Laden Kompetenz ausstrahlt und in der sich die KundInnen wohlfühlen. Im Seminar werden auch Ideen für das Kosmetikregal, das Schaufenster und den Aktionsplatz präsentiert.

- Verkaufen Sie Naturkosmetik gekonnt.
- Präsentieren Sie Kosmetik professionell.
- Steigern Sie Umsätze durch geschicktes Cross-Selling.

TERMINE

Dienstag,	21.07.	[Coesfeld]	07NAF
Montag,	14.09.	[Lonsee]	09NAF
Donnerstag,	19.11.	[München]	11NAF

Einfach buchen: weiling-akademie.de/kof

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Barbara Ochotta
Verpflegung Getränke, Mittagessen



OBST- UND GEMÜSEPRÄSENTATION

Die Vielfalt des Sortiments kreativ nutzen.

Die Obst- und Gemüsetheke muss ein Aushängeschild des Bioladens sein. „Hier kann der Naturkostfachhandel seine Stärken präsentieren!“, sagt Obst- und Gemüseexperte Martin Feil. Über dieses frische Sortiment bildet sich der Kunde seine Meinung für das Gesamtsortiment. Im Seminar zeigt Martin Feil an Beispielen, wie gelungene Präsentationen aussehen und was ihre Geheimnisse sind. „Die Vielfalt des Sortiments muss kreativ genutzt werden“, rät Martin Feil. Ein weiteres Geheimnis einer guten Obst- und Gemüsetheke ist das richtige Handling und die ständige Pflege der Ware. Das richtige Know-how schützt vor Abschreibungen; die tägliche Pflege verlängert Haltbarkeit. Die richtigen Kniffe dafür vermittelt Martin Feil im Seminar.

- Präsentieren Sie Obst und Gemüse umsatzfördernd.
- Lernen Sie die Grundlagen des optimalen Handlings von Obst und Gemüse.
- Verkaufen Sie Ihr Obst und Gemüse aktiv.

TERMINE

Donnerstag,	12.03.	[Lonsee]	03PRÄ
Donnerstag,	23.04.	[Coesfeld]	04PRÄ
Donnerstag,	09.07.	[Coesfeld]	07PRÄ
Freitag,	27.11.	[Lonsee]	11PRÄ

Einfach buchen: weiling-akademie.de/obp

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Martin Feil
Verpflegung Getränke, Mittagessen



OBST-WARENKUNDE

Hier gibt es frische Qualität und große Auswahl!

„Der Kunde sieht auf den ersten Blick: Hier gibt es frische Qualität und große Auswahl“, so unterstreicht Martin Feil, Fachberater bei Weiling, die Bedeutung der Obsttheke. Das Seminar „Obst-Warenkunde“ taucht tief in die Warenkunde des Obstsortiments ein. Typische Eigenschaften, Saison, Geschmack und Verwendung von gängigen sowie exotischen Sorten legen Grundlagen für die Gestaltung des Sortiments. Basisobst, wie die Banane und der Apfel, sind genauso Thema des Seminars wie exotischere Sorten. „Probieren Sie sich mit mir einmal durch das Sortiment“, beschreibt Martin Feil den roten Faden des Seminars. „Lernen Sie die Vorzüge und Verwendungsmöglichkeiten der einzelnen Sorten kennen.“

- Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Obsttheke für Umsatz und Image voll aus.
- Verkaufen Sie Ihr Obst aktiv.
- Seien Sie auch Experte für die exotischeren Bereiche Ihres Sortiments.

TERMINE

Dienstag,	10.03.	[Lonsee]	03OBS
Dienstag,	21.04.	[Coesfeld]	04OBS
Mittwoch,	06.05.	[Karlsruhe]	05OBS
Dienstag,	07.07.	[Coesfeld]	07OBS
Mittwoch,	25.11.	[Lonsee]	11OBS

Einfach buchen: weiling-akademie.de/obs

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Martin Feil
Verpflegung Getränke, Mittagessen



BROT-WARENKUNDE

Brot als das Einstiegsprodukt in die Biowelt bietet viele Potenziale.

Das Frischesortiment ist eine der wichtigsten Profilierungsmöglichkeiten des Fachhandels. Neben Obst und Gemüse sowie Käse sind es die Backwaren, die viele Kunden in den Laden ziehen. Für viele ist das Brotsortiment sogar der Grund für den ersten Besuch im Bioladen. Das Seminar behandelt die grundlegenden Fragen zum Thema Biobrot. Die Basis für gutes Brot liegt im Korn und dessen Aufbau. Verschiedene Vermahlungen, Triebmittel und Teigführungen entscheiden in der Herstellung über Qualität und Geschmack. Glutenfreie, vegane, „frei von“ oder Low-Carb-Brote werden in der Beratung immer wichtiger. Vom Aufbau des Brotregals über die Präsentation bis zum Umgang mit Überhang wird der Alltag am Brotregal besprochen. Schwierige Verkaufssituationen, die für Brottheken typisch sind, stehen ebenfalls auf der Seminaragenda. Brot als DAS Einstiegsprodukt in die Biowelt bietet viele Potenziale. Diese gilt es sinnvoll und gewinnbringend zu nutzen.

- Beraten Sie fachkompetent an der Brottheke.
- Führen Sie erfolgreiche Verkaufsgespräche angstfrei.
- Präsentieren Sie Ihre Ware verkaufsfördernd und überzeugen Sie durch Ihr Expertenwissen.

Zielgruppe: alle, die im Laden „Brotverantwortung“ haben.

TERMINE

Mittwoch,	19.02.	[Coesfeld]	02BRO
Mittwoch,	13.05.	[Coesfeld]	05BRO
Mittwoch,	16.09.	[Lonsee]	09BRO
Mittwoch,	28.10.	[Coesfeld]	10BRO

Einfach buchen: weiling-akademie.de/bro

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referentin Ruth Sonntag
Verpflegung Getränke, Mittagessen



WEIN FÜR EINSTEIGER

Das für den Verkauf erforderliche Grundwissen wird in „Wein für Einsteiger“ sowohl in der Theorie als auch durch Degustation vermittelt.

Der erfolgreiche Weinverkauf im Bioladen erfordert ein feines Gespür für die Vorlieben des Kunden. Ebenso wichtig ist ein fundiertes Grundwissen bezüglich Traditionen, Herstellung und Fachtermini aus der Welt des Weines. „Nur durch detaillierte Aussagen kann man den Kunden von der eigenen Beratungskompetenz überzeugen“, rät der Winzer und Seminarleiter Martin Darting. „Und die Weinkompetenz macht mit diesem Seminar einen großen Schritt“, fügt er hinzu. Im Seminar wird das für den Verkauf erforderliche Grundwissen vermittelt. Gemeinsames Erarbeiten und das Aufzeigen wichtiger Schritte einer gelungenen Präsentation der Produkte sowie eine zielgruppenorientierte und sinnvolle Zusammenstellung des Weinsortiments runden das Programm ab.

- Mit dem fachgerechten Grundwissen über Wein und Weinsensorik beraten Sie Ihre Kunden richtig.
- Gestalten Sie ein erfolgreiches Weinsortiment.
- Verkaufen Sie Wein mit Freude und Sicherheit.

TERMINE

Mittwoch,	19.02.	[Lonsee]	02WEL
Mittwoch,	26.02.	[Coesfeld]	02WEE
Freitag,	29.05.	[Frankfurt]	05WEE
Dienstag,	30.06.	[Bonn]	06WEE
Dienstag,	08.09.	[Hamburg]	09WEE
Dienstag,	13.10.	[Coesfeld]	10WEE
Mittwoch,	21.10.	[Lonsee]	10WEL

Einfach buchen: weiling-akademie.de/wee

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Martin Darting
Verpflegung Getränke, Mittagessen



WEINSENSORIK

Wer einen guten Wein verkaufen will, muss ihn auch gut beschreiben können.

Wer einen guten Wein verkaufen will, muss ihn auch gut beschreiben können. Wie man das fachkundig und für den Kunden leicht verständlich macht, vermittelt das Seminar Weinsensorik. „Das ist keine Wissenschaft – und leichter als viele denken“, stellt der Winzer und Referent Martin Darting klar. „Dabei geht es nicht darum, den Kunden mit einer Aufzählung von Aromen zu blenden!“ Der erste Schritt ist, den Wein selbst zu erkennen. Sehen, Riechen, Schmecken und Fühlen sind die vier wesentlichen Sinne, die dafür benötigt werden. Im Seminar werden diese Sinne differenziert und gezielt eingesetzt. „Der zweite Schritt ist dann, den Wein nachvollziehbar zu beschreiben. Hier hilft eine einfache Systematik“, erläutert Martin Darting.

- Setzen Sie Ihre Sinne gezielt in der Weindegustation ein.
- Machen Sie sich ein eigenes Bild von Ihrem Weinsortiment.
- Beschreiben Sie Weine verständlich und kundenorientiert.

TERMINE

Donnerstag,	27.02.	[Coesfeld]	02WES
Dienstag,	21.04.	[Hamburg]	04WES
Mittwoch,	17.06.	[München]	06WES
Dienstag,	07.07.	[Leipzig]	07WES
Mittwoch,	14.10.	[Coesfeld]	10WES
Donnerstag,	22.10.	[Lonsee]	10WSL
Mittwoch,	25.11.	[Bonn]	11WES

Einfach buchen: weiling-akademie.de/wes

Uhrzeit 9:15 bis 16:45 Uhr
Referent Martin Darting
Verpflegung Getränke, Mittagessen

GESAMTÜBERSICHT SEMINARE 2020

BONN

Donnerstag, 27.02.20
BASISWISSEN BIO
Dienstag, 24.03.20
BASISWISSEN ÖLE
Mittwoch, 13.05.20
ERNÄHRUNGSTRENDS
Dienstag, 23.06.20
BIO FÜR EINSTEIGER
Dienstag, 30.06.20
WEIN FÜR EINSTEIGER
Dienstag, 21.07.20
IHR EXKLUSIVES BIOLADEN*-SORTIMENT
Mittwoch, 26.08.20
GLUTENFREIES SORTIMENT
Mittwoch, 25.11.20
WEINSENSORIK

COESFELD

Montag, 03.02. – Freitag, 07.02.20
BIOLADEN*FACHBERATER KOSMETIK
Mittwoch, 12.02.20
VERKAUFEN
Donnerstag, 13.02.20
DIEBSTAHL
Montag, 17.02.20
BIO FÜR EINSTEIGER
Dienstag, 18.02.20
MITARBEITERFÜHRUNG
Mittwoch, 19.02.20
CONTROLLING
Mittwoch, 19.02.20
BROT-WARENKUNDE
Dienstag, 25.02.20
FLEISCH UND WURST
Mittwoch, 26.02.20
WEIN FÜR EINSTEIGER
Donnerstag, 27.02.20
WEINSENSORIK
Dienstag, 03.03.20
BIO OFFICE II
Mittwoch, 04.03.20
BIO OFFICE I
Freitag, 06.03.20
SORTIMENTSGESTALTUNG UND WARENPRÄSENTATION IM ONLINE-SHOP
Dienstag, 10.03.20
KLEINE ERNÄHRUNGSLEHRE

Mittwoch, 11.03.20
PC GÄRTNER I FÜR EINSTEIGER UND INTERESSIERTE
Mittwoch, 11.03.20
ERNÄHRUNGSTRENDS
Donnerstag, 12.03.20
KÖRPERSPRACHE
Donnerstag, 12.03.20
PC GÄRTNER II FÜR FORTGESCHRITTENE
Freitag, 13.03.20
ONLINE SHOPS MIT DEM PC GÄRTNER
Montag, 16.03. – Dienstag, 17.03.20
BIOSTRUKTUR
Dienstag, 17.03.20
CO₂-SEMINAR
Mittwoch, 18.03.20
KOSMETIK-WARENKUNDE
Dienstag, 24.03.20
MEIN BIOBISTRO
Mittwoch, 25.03.20
VERKAUFEN AM TELEFON
Donnerstag, 26.03.20
BIO FÜR EINSTEIGER
Montag, 30.03. – Freitag, 03.04.20
EINFÜHRUNGSWOCHE
Dienstag, 31.03.20
KÄSE FÜR EINSTEIGER (KÄSE I)
Dienstag, 21.04.20
KÄSE VERSTEHEN (KÄSE II)
Dienstag, 21.04.20
OBST-WARENKUNDE
Mittwoch, 22.04.20
KÄSE-WISSEN VERTIEFEN (KÄSE III)
Mittwoch, 22.04.20
GEMÜSE-WARENKUNDE
Donnerstag, 23.04.20
BIO FÜR EINSTEIGER
Donnerstag, 23.04.20
OBST- UND GEMÜSEPRÄSENTATION
Dienstag, 28.04.20
ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER
Montag, 11.05.20
LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN
Dienstag, 12.05.20
ERFOLGREICHE MITARBEITERSUCHE
Mittwoch, 13.05.20
BROT-WARENKUNDE
Dienstag, 26.05.20
KÄSE FÜR EINSTEIGER (KÄSE I)
Dienstag, 26.05.20
ONLINE-MARKETING FÜR EINSTEIGER

- Seminare Effektive Geschäftsführung
- Seminare Aktiver Service & Verkauf
- Seminare Mehr Warenwissen & Fachkompetenz
- Halbtägige Kompaktschulungen

Mittwoch, 27.05.20

ONLINE-MARKETING II: MEIN LADEN IM INTERNET

Donnerstag, 28.05.20

FRANZÖSISCHER KÄSE

Montag, 22.06. – Dienstag, 23.06.20

BIOSTRUKTUR

Dienstag, 23.06.20

HYGIENE IM BIOLADEN

Mittwoch, 24.06. – Donnerstag, 25.06.20

UNTERNEHMENSNACHFOLGE IM BIOHANDEL

Dienstag, 30.06.20

KÄSE VERSTEHEN (KÄSE II)

Mittwoch, 01.07.20

KÄSE-WISSEN VERTIEFEN (KÄSE III)

Dienstag, 07.07.20

OBST-WARENKUNDE

Dienstag, 07.07.20

CONTROLLING

Mittwoch, 08.07.20

GEMÜSE-WARENKUNDE

Donnerstag, 09.07.20

OBST- UND GEMÜSEPRÄSENTATION

Dienstag, 21.07.20

KOSMETIK IM FOKUS

Freitag, 07.08.20

SORTIMENTSGESTALTUNG UND WARENPRÄSENTATION IM ONLINE-SHOP

Mittwoch, 09.09.20

ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER

Dienstag, 15.09.20

BIO FÜR EINSTEIGER

Mittwoch, 16.09.20

KOSMETIK-WARENKUNDE

Donnerstag, 17.09.20

FLEISCH UND WURST

Montag, 21.09. – Freitag, 25.09.20

EINFÜHRUNGSWOCHE

Dienstag, 22.09.20

KÄSE FÜR EINSTEIGER (KÄSE I)

Mittwoch, 23.09. – Donnerstag, 24.09.20

BIOSTRUKTUR

Mittwoch, 23.09.20

VERKAUFEN

Dienstag, 06.10. – Donnerstag, 08.10.20

BIOLADEN*FACHBERATER MAKE-UP

Dienstag, 13.10.20

WEIN FÜR EINSTEIGER

Dienstag, 13.10.20

CO₂-SEMINAR

Mittwoch, 14.10.20

KÄSE VERSTEHEN (KÄSE II)

Mittwoch, 14.10.20

WEINSENSORIK

Donnerstag, 15.10.20

KÄSE-WISSEN VERTIEFEN (KÄSE III)

Dienstag, 20.10.20

ERNÄHRUNGSTRENDS

Mittwoch, 21.10.20

KÖRPERSPRACHE

Donnerstag, 22.10.20

KLEINE ERNÄHRUNGSLEHRE

Dienstag, 27.10.20

BIO OFFICE II

Mittwoch, 28.10.20

BIO OFFICE I

Mittwoch, 28.10.20

BROT-WARENKUNDE

Donnerstag, 05.11.20

FRANZÖSISCHER KÄSE

Dienstag, 10.11. – Mittwoch, 11.11.20

BIOSTRUKTUR

Dienstag, 10.11.20

LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN

Donnerstag, 19.11.20

BIO FÜR EINSTEIGER

Donnerstag, 19.11.20

VERKAUFEN

Dienstag, 24.11.20

VERKAUFEN AM TELEFON

Dienstag, 24.11.20

MITARBEITERFÜHRUNG

FRANKFURT

Dienstag, 21.04.20

BASISWISSEN ÖLE

Dienstag, 05.05.20

DIEBSTAHL

Donnerstag, 28.05.20

BIO FÜR EINSTEIGER

Freitag, 29.05.20

WEIN FÜR EINSTEIGER

Dienstag, 16.06.20

BASISWISSEN BIO

Donnerstag, 17.09.20

VERKAUFEN

Donnerstag, 01.10.20

IHR EXKLUSIVES BIOLADEN*-SORTIMENT

Dienstag, 20.10.20

VEGANES SORTIMENT

FRANKFURT

Mittwoch, 25.11.20
GLUTENFREIES SORTIMENT

HAMBURG

Donnerstag, 20.02.20
IHR EXKLUSIVES BIOLADEN*-SORTIMENT

Dienstag, 25.02.20

CONTROLLING

Montag, 23.03.20

BASISWISSEN ÖLE

Mittwoch, 25.03.20

KOSMETIK-WARENKUNDE

Dienstag, 21.04.20

WEINSENSORIK

Mittwoch, 13.05.20

CO₂-SEMINAR

Mittwoch, 02.09.20

VEGANES SORTIMENT

Dienstag, 08.09.20

WEIN FÜR EINSTEIGER

Mittwoch, 09.09.20

BASISWISSEN BIO

Dienstag, 06.10.20

VERKAUFEN AM TELEFON

Dienstag, 27.10.20

GLUTENFREIES SORTIMENT

Mittwoch, 28.10.20

BIO FÜR EINSTEIGER

KARLSRUHE

Mittwoch, 12.02.20
BASISWISSEN BIO

Dienstag, 03.03.20

BIO FÜR EINSTEIGER

Dienstag, 05.05.20

IHR EXKLUSIVES BIOLADEN*-SORTIMENT

Mittwoch, 06.05.20

OBST-WARENKUNDE

Donnerstag, 07.05.20

GEMÜSE-WARENKUNDE

Mittwoch, 17.06.20

ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER

Montag, 05.10.20

GLUTENFREIES SORTIMENT

Donnerstag, 29.10.20

VEGANES SORTIMENT

Dienstag, 03.11.20

BASISWISSEN ÖLE

LEIPZIG

Donnerstag, 05.03.20
GLUTENFREIES SORTIMENT

Donnerstag, 12.03.20

IHR EXKLUSIVES BIOLADEN*-SORTIMENT

Donnerstag, 26.03.20

CONTROLLING

Donnerstag, 14.05.20

BIO FÜR EINSTEIGER

Donnerstag, 18.06.20

FLEISCH UND WURST

Dienstag, 07.07.20

WEINSENSORIK

Mittwoch, 08.07.20

BASISWISSEN BIO

Donnerstag, 09.07.20

VEGANES SORTIMENT

Mittwoch, 30.09.20

KOSMETIK-WARENKUNDE

Mittwoch, 07.10.20

BASISWISSEN ÖLE

Dienstag, 13.10.20

ERNÄHRUNGSTRENDS

LONSEE

Mittwoch, 19.02.20

WEIN FÜR EINSTEIGER

Donnerstag, 20.02.20

VERKAUFEN

Donnerstag, 27.02.20

KÖRPERSPRACHE

Dienstag, 03.03.20

KLEINE ERNÄHRUNGSLEHRE

Dienstag, 10.03.20

OBST-WARENKUNDE

Mittwoch, 11.03.20

GEMÜSE-WARENKUNDE

Donnerstag, 12.03.20

OBST- UND GEMÜSEPRÄSENTATION

Dienstag, 17.03.20

ONLINE-MARKETING FÜR EINSTEIGER

Mittwoch, 18.03.20

ONLINE-MARKETING II:

MEIN LADEN IM INTERNET

Donnerstag, 19.03. – Freitag, 20.03.20

BIOSTRUKTUR

Mittwoch, 25.03.20

FLEISCH UND WURST

Donnerstag, 26.03.20

BIO FÜR EINSTEIGER

Dienstag, 31.03.20

ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER

Mittwoch, 01.04.20

ERNÄHRUNGSTRENDS

Dienstag, 21.04.20

MITARBEITERFÜHRUNG

Mittwoch, 22.04.20

ERFOLGREICHE MITARBEITERSUCHE

Donnerstag, 23.04.20
KOSMETIK-WARENKUNDE
Montag, 04.05.20
PC GÄRTNER II FÜR FORTGESCHRITTENE
Dienstag, 05.05.20
PC GÄRTNER I FÜR EINSTEIGER UND INTERESSIERTE
Mittwoch, 06.05.20
KÄSE VERSTEHEN (KÄSE II)
Donnerstag, 07.05.20
KÄSE-WISSEN VERTIEFEN (KÄSE III)
Freitag, 08.05.19
ONLINE SHOPS MIT DEM PC GÄRTNER
Dienstag, 26.05.20
BIO OFFICE II
Mittwoch, 27.05.20
BIO OFFICE I
Dienstag, 16.06.20
LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN
Mittwoch, 17.06.20
CO₂-SEMINAR
Dienstag, 23.06.20
KÄSE FÜR EINSTEIGER (KÄSE I)
Donnerstag, 25.06.20
FRANZÖSISCHER KÄSE
Mittwoch, 01.07.20
DIEBSTAHL
Montag, 13.07. – Freitag, 17.07.20
EINFÜHRUNGSWOCHE
Dienstag, 21.07.20
VERKAUFEN AM TELEFON
Montag, 14.09.20
KOSMETIK IM FOKUS
Dienstag, 15.09.20
LADENALLTAG OPTIMAL GESTALTEN
Mittwoch, 16.09.20
BROT-WARENKUNDE
Montag, 21.09.20
BIO OFFICE II
Dienstag, 22.09.20
BIO OFFICE I
Mittwoch, 30.09.20
KÄSE VERSTEHEN (KÄSE II)
Donnerstag, 01.10.20
KÄSE-WISSEN VERTIEFEN (KÄSE III)
Montag, 05.10. – Freitag, 09.10.20
BIOLADEN*FACHBERATER KOSMETIK
Dienstag, 13.10.20
VERKAUFEN
Mittwoch, 14.10.20
ERNÄHRUNGSBERATUNG FÜR EINSTEIGER
Donnerstag, 15.10.20
BIO FÜR EINSTEIGER
Donnerstag, 15.10.20
KLEINE ERNÄHRUNGSLEHRE

Dienstag, 20.10.20
FLEISCH UND WURST
Mittwoch, 21.10.20
WEIN FÜR EINSTEIGER
Donnerstag, 22.10.20
WEINSENSORIK
Dienstag, 27.10.20
KÄSE FÜR EINSTEIGER (KÄSE I)
Mittwoch, 28.10.20
KOSMETIK-WARENKUNDE
Donnerstag, 29.10.20
ERNÄHRUNGSTRENDS
Freitag 30.10.20
KÖRPERSPRACHE
Montag, 09.11. – Freitag, 13.11.20
EINFÜHRUNGSWOCHE
Dienstag, 17.11.20
JAHRESPLANUNG
Mittwoch, 18.11. – Donnerstag, 19.11.20
BIOSTRUKTUR
Donnerstag, 19.11.20
HYGIENE IM BIOLADEN
Mittwoch, 25.11.20
OBST-WARENKUNDE
Donnerstag, 26.11.20
GEMÜSE-WARENKUNDE
Freitag, 27.11.20
OBST- UND GEMÜSEPRÄSENTATION

MÜNCHEN

Donnerstag, 19.03.20
DIEBSTAHL
Donnerstag, 16.04.20
SORTIMENTSGESTALTUNG UND WARENPRÄSENTATION IM ONLINE-SHOP
Dienstag, 26.05.20
VEGANES SORTIMENT
Mittwoch, 17.06.20
WEINSENSORIK
Mittwoch, 14.10.20
BIO FÜR EINSTEIGER
Donnerstag, 19.11.20
KOSMETIK IM FOKUS

Nutzen Sie für Ihre Übersicht den individualisierten Seminarkalender.

Für den perfekten Überblick bekommen Sie von uns gerne einen individuellen Jahreskalender mit all Ihren Seminaren und Ihren angemeldeten Teilnehmern übersichtlich auf DIN A3.

KONTAKT

T 02541 747 - 2610 | F 02541 747 - 2612 | E akademie@weiling.de



GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

ANMELDUNG

Die Seminare und Veranstaltungen der Weiling. Akademie sind eine Dienstleistung nur für Kunden der Weiling GmbH. Die Anmeldung zur Teilnahme soll möglichst früh erfolgen. Die Anmeldungen sind verbindlich. Ein Anspruch auf Teilnahme besteht nicht.

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Mit der schriftlichen Bestätigung der Teilnahme durch Weiling wird das Teilnahmeentgelt fällig. Die Zahlung erfolgt durch SEPA-Lastschrift. Die Beiträge werden zwei Wochen vor dem Seminartermin eingezogen. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

Teilnehmer, die mit der Qualität von Seminaren nicht zufrieden sind und dieses schriftlich und nachvollziehbar begründet haben, haben den Anspruch auf Rückerstattung des Teilnahmeentgelts, abzüglich einer Verpflegungspauschale.

RÜCKTRITT

Der Teilnehmer kann vom Vertrag zurücktreten, wenn er den Rücktritt unter Einhaltung einer Frist von zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung mitteilt. Bei mehrtägigen Exkursionen / Reisen außerhalb Deutschlands gilt eine Frist von vier Wochen. Maßgebend ist das Datum des Eingangs der schriftlichen Rücktrittserklärung bei Weiling. Bereits bezahlte Entgelte werden in diesem Fall erstattet. Erfolgt der Rücktritt nicht fristgerecht, so ist der Teilnehmer zur Zahlung des vollen Entgelts verpflichtet. Die Stellung von Ersatzteilnehmern ist möglich.

Nimmt ein Teilnehmer nicht die volle Leistung in Anspruch, so besteht für den nicht genutzten Teil kein Rückvergütungsanspruch. Diese Rücktrittsbedingungen gelten auch bei Krankheit.

ABSAGE DES SEMINARS

Weiling behält sich das Recht vor, Seminare bei zu geringer Teilnehmerzahl bis zu sieben Tage vor Seminarbeginn abzusagen und ggf. Ersatztermine anzubieten. Bei Ausfall des Seminars durch Krankheit, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf die Durchführung des Seminars. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall besteht nicht.

URHEBERRECHTE

Seminarbegleitende Arbeitsmappen bzw. Unterlagen etc. unterliegen dem Urheberrecht und dürfen zu keiner Zeit und unter keinen Umständen fotomechanisch oder elektronisch vervielfältigt werden; sie sind nur für den persönlichen Gebrauch der Seminarteilnehmer bestimmt und dürfen nicht an Dritte weitergegeben werden.

SONSTIGES

Im Falle der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Geschäftsbedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt.

DATENSCHUTZ

Unsere Datenschutzerklärung finden Sie hier: weiling-akademie.de/datenschutz

A close-up photograph of several purple leaves, likely from a hebe plant, covered in numerous small, glistening water droplets. The leaves have a serrated edge and prominent veins. A thin, light-colored circular line is superimposed over the image, framing the central text.

AUF GEHT'S!

Gestalten Sie
Ihre Erfolgsgeschichte.



WEILING AKADEMIE

WEILING.AKADEMIE

Erlenweg 134
48653 Coesfeld

T 02541 747-2610

E akademie@weiling.de

www.weiling-akademie.de

www.bioladen.de

www.weiling.de

EIN SERVICE VON

weiling

Weiling-Bestell-Nr.
Akademieprogramm 2020
99 10 90

1018 PARIPARI.com