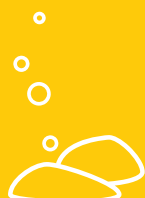
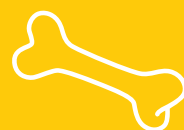




SCHULUNGSKATALOG



IMPRESSUM

HERAUSGEBER: DAS FUTTERHAUS – Franchise GmbH & Co. KG • Ramskamp 87 • 25337 Elmshorn, Deutschland

Tel.: +49 4121 4397-0 • Fax: +49 4121 4397-900 • post@futterhaus.com • www.futterhaus.com

REDAKTION: Nadine Giese-Schulz • LAYOUT: Ricarda v. Holck und Jilldana Wende

FOTOS: © Martina van Kann



Liebe Futterhäuser,

ein wesentlicher Vorteil unseres Franchisesystems ist die Gemeinschaft, in der wir voneinander lernen und profitieren. Als Fachhändler ist es für uns unerlässlich, dass jeder im System sein Wissen fortlaufend durch Weiterbildungen und Qualifizierungen erneuert und erweitert. Ihre fachliche Qualifikation, aber auch Ihre persönliche und berufliche Zufriedenheit und Weiterentwicklung liegen uns sehr am Herzen. Werte wie „Fairness“, „Respekt“ und „Wertschätzung“ bilden den Mittelpunkt unseres Handelns als Arbeitgeber, Kollegen und Vorgesetzte. Ein einheitliches und geschultes Führungsverständnis ist daher elementarer Bestandteil unserer DAS FUTTERHAUS-Unternehmenskultur.

Das Schulungsportfolio unserer unternehmenseigenen Akademie bietet Ihnen maßgeschneiderte Weiterbildung mit höchstem Praxisbezug für Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte in Präsenz oder online. Unser Weiterbildungsangebot wird dabei laufend weiter ausgebaut: Neben altbewährten Trainings erwarten Sie regelmäßig spannende neue Angebote aus den Bereichen Fachkompetenz, Methodenkompetenz sowie soziale und persönliche Kompetenzen. Darüber hinaus steht Ihnen die Akademie als Berater und Dienstleister für individuelle Formen der Weiterbildung, des Trainings und Coachings über das Angebot unseres Schulungskataloges hinaus zur Verfügung.

Es freut uns, dass das Angebot unserer Akademie bereits von vielen Futterhäuslern so engagiert genutzt wird. Ihre Rückmeldungen und Anregungen tragen dazu bei, unser Fortbildungsportfolio kontinuierlich zu optimieren und zu erweitern. Wir möchten Sie ausdrücklich dazu ermuntern, die Trainingsangebote für Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung zu nutzen.

Viel Freude und Erfolg beim Entdecken, Lernen und dem Austausch mit Kollegen und Experten wünscht Ihnen Ihre Geschäftsführung.


Kurt Bisping
Geschäftsführer


Andreas Schulz
Geschäftsführer


Kristof Eggerstedt
Geschäftsführer

ANGEBOT

Moderne, praxisnahe Weiterbildung für jeden Bereich

In unserer schnellen Zeit unterliegt Wissen einem stetigen Wandel. Um erfolgreich zu sein, bedarf es Kompetenzen, die laufend erweitert und angepasst werden. Unser Anspruch ist es, zielgruppenspezifische, aktuelle Weiterbildungen anzubieten – von speziellen Kursen über Gruppentrainings bis hin zum individuellen Coaching.

Alle in diesem Schulungskatalog aufgeführten Trainings werden im Rahmen der Leistungsvereinbarung anerkannt. Lieferanten-schulungen und Pflichtschulungen (Sicherheitsunterweisungen, §11-Schulungen, HACCP etc.) sind nicht Teil der Leistungsvereinbarungen. Ebenso ausgeschlossen sind Schulungen des Marktleiterentwicklungsprogramms.



Unsere Weiterbildungslandschaft ist sehr flexibel. Neben Self-Learnings bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen und das Ihrer Mitarbeitenden via Live-Online-Trainings oder Präsenzs Schulungen in Ihrer Region zu erweitern.

Präsenzs Schulungen

Unsere Präsenzs Schulungen vereinen Effizienz, Flexibilität und Praxisnähe. Wir achten auf eine passende Kursgröße und moderne Lehrmethoden, die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Kursteilnehmenden aus unserer Unternehmensgruppe bieten. Eine angenehme Atmosphäre und moderne Tagungstechnik sorgen für ein gutes Lernklima. Im geschützten Raum können konkrete Fragen aus dem Arbeitsumfeld gestellt werden.

Online-Schulungen

Unsere digitalen Lernformate bieten ein hohes Maß an Flexibilität: Die Live-Online-Trainings werden ortsunabhängig via Video-Konferenz durchgeführt. Sie benötigen einen internetfähigen Laptop oder PC mit Kamera und Mikrofon. Die Live-Moderation durch unsere Trainer, moderne Lernmethoden und interaktive Elemente machen dieses Format gleichermaßen effizient wie kurzweilig.

Online-Kurse

Bei unseren Online-Selbstlernkursen sind Sie zeitlich und räumlich ungebunden. Zur Teilnahme benötigen Sie einen internetfähigen Laptop oder PC. Dank der speziell fürs E-Learning aufbereiteten Inhalte lernen Sie vollkommen selbstständig.

Online-Vorträge

Als Teilnehmer unserer Online-Vorträge informieren Sie unsere Dozenten live und in Echtzeit zu fachspezifischen oder aktuellen Themen. Dabei ist es möglich, dem Dozenten während oder nach dem Webinar Fragen zu stellen. Sie benötigen einen internetfähigen Laptop oder PC.

Quizze

Unsere kurzen, fachspezifischen Quizze ermöglichen Ihnen, Ihr Wissen unkompliziert zu testen und spielerisch zu erweitern. Die 15-minütigen Quizze im Schulungsportal unserer Akademie sind jederzeit ohne Voranmeldung online abrufbar.

Schulungen nach Maß

Sollten Sie in unserem Schulungskatalog nicht das für Sie oder Ihre Mitarbeitenden passende Angebot finden, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf. Teilen Sie uns mit, zu welchen Themen oder Qualifizierungen Sie Schulungsformate wünschen. Im Austausch mit Ihnen erarbeiten wir neue Trainingskonzepte oder stellen den Kontakt zu unseren externen Trainingspartnern her. Ob ein maßgeschneidertes Training für Ihren Markt oder eine gezielte externe Weiterbildung – wir beraten Sie gern und erstellen Ihnen ein Angebot, das auf Ihre Wünsche und Anforderungen abgestimmt ist.

TEAM



AGATHE JAKUMEIT

Leitung DIE AKADEMIE und Personalentwicklung

T 04121 4397 228

DAN DIETRICH

T 04121 4397 211

CHRISTINA FREI

T 04121 4397 225

SILKE SIEBENSOHN

T 04121 4397 227

VERONICA WOHLERS

T 04121 4397 210

akademie@futterhaus.com

ANMELDE- UND ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Buchung

Die Anmeldung zu unserem Schulungsangebot erfolgt nach Freigabe durch Ihren Vorgesetzten schriftlich an:

akademie@futterhaus.com

Bitte geben Sie bei Ihrer Buchung unbedingt Ihren Namen, Ihre Marktnummer, den genauen Titel der gewünschten Schulung sowie eine aktuelle E-Mail-Adresse an, unter der wir Sie erreichen können. Bitte nehmen Sie Ihre Führungskraft bei der Anmeldung in Kopie der E-Mail. Der Eingang Ihrer Anmeldung wird Ihnen per Mail bestätigt.

Zahlung

Im Nachgang der Schulung erfolgt die Rechnungsstellung direkt an Ihren Markt. Im Trainingspreis inbegriffen sind Schulungsunterlagen sowie bei Präsenzs Schulungen ein Mittagessen, Pausensnacks und Getränke. Reisekosten sind im Preis nicht enthalten.

Stornierung und Umbuchungen

Die Stornierung einer gebuchten Schulung ist bis 14 Tage vor dem Trainingstermin kostenfrei. Im Krankheitsfall ist die kostenlose Stornierung auch über diese Frist hinaus möglich. Gern können Sie bei Verhinderung nach Ablauf der Stornierungsfrist einen Ersatzteilnehmer benennen.

Terminvergabe



Alle Anmeldungen werden in der Akademie zunächst auf Wartelisten gebucht. Die Festlegung des Schulungstermins erfolgt, nachdem die Mindestanzahl an Teilnehmenden erreicht ist, mit mindestens sechswöchigem Vorlauf via Outlook. Mit der Einladung erhalten Sie alle für die Schulung relevanten Informationen. Gleichzeitig wird der Termin im Intranet veröffentlicht.

Schulungsorte

Unsere Schulungen bieten wir bedarfsabhängig als Online- oder Präsenzs Schulungen an. Um Anreisen zu unseren Präsenzs Schulungen so kurz wie möglich zu gestalten, orientieren wir uns bei der Festlegung der Schulungsorte an den Wohnorten der Teilnehmenden. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass nicht immer alle Wünsche berücksichtigt werden können.

Technische Voraussetzungen bei Online-Schulungen

Die Einwahldaten für unsere Online-Schulungen erhalten Sie einige Tage vor der Veranstaltung via Outlook-Einladung. Für die Teilnahme benötigen Sie einen internetfähigen Laptop oder PC, der zwingend über Mikrofon und Kamera verfügt.

FACHKOMPETENZEN		S.			
Abscheren – warum das oft keine gute Idee ist	16	•	•		
Allergien und Futtermittelunverträglichkeiten bei Hund und Katze	16	•	•		
Aquaristik – Grundlagen	17	•	•		
Aquaristik – Vertiefung	17	•	•		
Aquaristik – Verkaufsschulung	18	•			
B.A.R.F. – Grundlagen	18	•	•		
B.A.R.F. – Vertiefung	19	•	•		
Deklaration	19	•	•	•	
Eigenmarken I	20				•
Eigenmarken II	20				•
Fette und Öle	21				•
Graue Schnauze: Leben mit einem Seniortier	21	•	•		
Grundlagen der Ernährung von Hunden und Katzen	22	•	•		
Handelsspanne	22				•
Harnsteine und Stress bei Katzen	23	•	•	•	
Katzenstreu	23	•	•		
Parasiten bei Hunden und Katzen	24	•	•		
Rund um den Hund	24	•	•		
Rund um die Katze	25	•	•		
Supplemente – Ansatz und Einsatz	25	•	•		
Terraristik – Grundlagen	26	•	•		
Ungeziefer	26				•
Das Wachstum von Hunden unter besonderer Berücksichtigung großer Hunderassen	27	•	•		



Präsenzschulung



Onlineschulung



Onlinekurs

METHODENKOMPETENZEN

S.



ARGOS	30	●		
DEWAS – Grundlagen	30	●		
DEWAS – Buchungen	31	●		
DEWAS – Vertiefung	31	●		
Diebstahlprävention	32	●		
Erfolgreiches Verkaufen – Grundlagen	32	●	●	●
Erfolgreiches Verkaufen – Vertiefung I	33	●		
Erfolgreiches Verkaufen – Vertiefung II	33	●		
Emotionales Verkaufen	34			●
Kassen-Know-how	34			●
MS Excel – Grundlagen	35		●	
MS Excel – Vertiefung	35		●	
MS Excel – Spezial	36		●	
MS Outlook – Grundlagen	36		●	
MS PowerPoint – Grundlagen	37		●	
MS PowerPoint – Vertiefung	37		●	
MS Word – Grundlagen	38		●	
Projektmanagement – Grundlagen	38		●	



Präsenzschulung



Onlineschulung



Onlinekurs

SOZIALE & PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

S.



Belastungen meistern & Resilienz stärken im Büroalltag	42	•	•
Belastungen meistern & Resilienz stärken für Führungskräfte	42	•	•
Belastungen meistern & Resilienz stärken im Marktalltag	43	•	•
Bewerbungsgespräche führen	43	•	
Individuelles Coaching	44	•	•
Das FISH-Seminar – Kunden begeistern und binden	44	•	
Grundlagen der Kommunikation	45	•	
Konstruktive Mitarbeitergespräche führen	45	•	
Marktleiterentwicklungsprogramm (MLP) – Basisprogramm	46	•	•
Marktleiterentwicklungsprogramm (MLP) – Vertiefungsprogramm	46	•	•
Schwierige Situationen im Führungsalltag meistern	47	•	
Teamentwicklung	47	•	
Umgang mit Konflikten für Führungskräfte	48	•	
Umgang mit Konflikten für Mitarbeitende	48	•	
Vom Kollegen zur Führungskraft	49	•	



Präsenzschulung



Onlineschulung



Onlinekurs

//FACHKOMPETENZEN

Die Trainings aus dem Bereich Fachkompetenz stellen das Herzstück unseres Schulungsangebots dar. In diesen Modulen geht es um fachhandels-spezifische Inhalte. Wissen, mit dem Sie Ihre Beratungskompetenz erweitern und das Ihnen Sicherheit im Kundengespräch gibt.





ABSCHEREN – WARUM DAS OFT KEINE GUTE IDEE IST

IHR NUTZEN

Nach der Schulung sind Sie in der Lage, den Felltyp eines Hundes zu erkennen. Sie können den Besitzern passend für ihren Hund die entsprechende Fellpflege und Zubehör empfehlen.

INHALTE

- Die Hundehaut
- Das Hundefell
- Verschiedene Felltypen und passende Pflege
- Trimmen ja oder nein
- Das richtige Werkzeug
- Mythos „Sommerschur“

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung inkl. Workshop oder online statt. Im Workshop wird am Hund die richtige Anwendung des passenden Werkzeugs (Kämme, Bürsten, Scheren etc.) geübt.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin

Christiane
Neuhaus

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



ALLERGIEN UND FUTTERMITTELUNVER- TRÄGLICHKEITEN BEI HUND UND KATZE

IHR NUTZEN

Sie erwerben in dieser Schulung Grundkenntnisse zu Allergien und Futtermittelunverträglichkeiten von Hund und Katze. So verhelfen Sie unseren vierbeinigen Freunden mit besonderen Bedürfnissen zu einem Schmaus ohne Nebenwirkungen.

INHALTE

- Grundlagen der Ernährung von Hund und Katze
- Einführung in den Bereich „Futtermittelallergien und -unverträglichkeiten“
- Möglichkeiten der Fütterungsumstellung bei Allergien oder Unverträglichkeiten
- Futtermitteldeklarationen verstehen
- Analyse anhand von Fallbeispielen, Fragen und Bedenken

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Zur Verinnerlichung der Inhalte werden Lernkontrollen mit Übungen und Fallbeispielen durchgeführt.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin

Jennifer
Glaufügel

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



AQUARISTIK – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

Sie lernen in dieser Schulung die Grundlagen der Aquaristik kennen, um Ihr Fachwissen zu erweitern und Ihre Kunden eingehender beraten zu können.

INHALTE

- Einblick in die Physiologie und Anatomie von Aquarienbewohnern
- Wasserchemie I
- Aquarientypen und der richtige Standort von Aquarium und Zubehör
- Ernährung I und Pflege der Aquarienbewohner
- Artenkunde I

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Die Vermittlung der theoretischen Grundlagen ist als Frontalschulung gestaltet. Zur Transfersicherung umfasst diese Schulung interaktive Workshopelemente.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
8–14

Dauer/Ort
1 Tag/FHZ; FH350
oder online*

Trainer
Dominik
Niemeier

Kosten
100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



AQUARISTIK – VERTIEFUNG

IHR NUTZEN

In dieser Schulung vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in der Aquaristik und können so eine noch umfangreichere Beratung in diesem Bereich anbieten.

INHALTE

- Rechtsgrundlagen
- Wasserchemie II
- Stoffwechselphysiologie und Ernährung II der Aquarienbewohner
- Pflanzen – Algen – Düngung
- Artenkunde II

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Die Vermittlung der theoretischen Grundlagen ist als Frontalschulung gestaltet. Zur Transfersicherung umfasst diese Schulung interaktive Workshopelemente.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Bereich Aquaristik

Teilnehmeranzahl
8–14

Dauer/Ort
1 Tag/FHZ; FH350
oder online*

Trainer
Dominik
Niemeier

Kosten
100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



AQUARISTIK – VERKAUFSSCHULUNG

IHR NUTZEN

Nach der Teilnahme an diesem Training haben Sie gelernt, wie Sie ein erfolgreiches Beratungs-/Verkaufsgespräch im Bereich Aquaristik durchführen, das sich an den Bedürfnissen Ihrer Kunden orientiert.

INHALTE

- Beratungsgespräche führen
- Platzierung von Zusatzverkäufen
- Produktschulungen
- Einen Verkaufsabschluss finden
- Kundentypen und deren Bedürfnisse

METHODEN

Diese Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Zur Übung und Verinnerlichung umfasst diese Schulung interaktive Workshopelemente.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Bereich Aquaristik

Teilnehmeranzahl
8–14

Dauer/Ort
1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainer
Dominik Niemeier /
Christoph Lambrecht

Kosten
100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



B.A.R.F. – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

Ab sofort beraten Sie noch kompetenter zum Thema B.A.R.F. und natürliche Fütterung von Hund und Katze. Sie verstehen Ihre Kunden besser und kennen alle DAS FUTTERHAUS-Produkte, die für das Klientel benötigt werden.

INHALTE

- Was ist B.A.R.F.?
- Modelle der natürlichen Fütterung für Hund und Katze
- Zutaten und Rationsberechnung
- Warenkunde Zutaten
- Verschiedene Ansprüche an B.A.R.F.-Mahlzeiten von Welpen und Katzenjungen, adulten Tieren und Senioren
- Barfen und Hausmannskost versus industriell hergestelltes Alleinfutter

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Es findet zuerst eine Folienpräsentation statt. Anschließend beinhaltet die Schulung eine offene Fragerunde und ein Handout für Transferübungen zum eigenen Nacharbeiten.

Auf der Fläche: mit Praxisteil

Online: mit Videounterstützung

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
8–14

Dauer/Ort
1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin
Sabine
Thöne-Groß

Kosten
100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



B.A.R.F. – VERTIEFUNG

IHR NUTZEN

Nachdem Sie Grundlagenwissen zum Thema B.A.R.F. und natürliche Fütterung erworben haben, lernen Sie in dieser Vertiefungsschulung grundlegende Berechnungen durchzuführen und können passgenau zu Fachfragen argumentieren.

INHALTE

- Verschiedene Sichtweisen der Rohfleischfütterung
- Bedarfswerte und Nährstoffe verstehen
- Kundentypen und deren besondere Anforderungen
- Welche Produkte für welches Tier?
- Analyse von Fragen und Bedenken anhand von Fallbeispielen
- Zusatzverkauf und Hilfestellung für Kunden zum Verständnis der Bedeutung von Supplements

METHODEN

Nach einer Folienpräsentation beinhaltet die Schulung eine offene Fragerunde und ein Handout für Transferübungen zum eigenen Nacharbeiten.

Auf der Fläche: Gruppenarbeit und Berechnungen für Altersgruppen

Online: Übungen im ganzen Team

ZIELGRUPPE

Fortgeschrittene

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin

Sabine
Thöne-Groß

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

Voraussetzungen

B.A.R.F. – Grundlagen oder Mut zur Nacharbeit



DEKLARATION

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung können Sie Futtermittelunterschiede in der Zusammensetzung erkennen und analysieren. Sie lernen, Qualität zu erkennen, und können dieses Wissen an Ihre Kunden weitergeben.

INHALTE

- Futtermittelrecht
- Futterarten und Verwendungszweck
- Möglichkeiten der Fütterungsumstellung
- Futtermitteldeklarationen lesen und verstehen
- Fragen und Bedenken an Fallbeispielen analysieren
- Weender Futteranalyse

Diese Schulung ist auch als kostenfreier Selbstlernkurs auf www.futterhaus-akademie.de verfügbar.

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzschiilung oder online statt. Trainer-Input, Gruppen- und Einzelarbeiten stellen den Einstieg dar. Es folgen Übungen und Fallbeispiele. Schulungsunterlagen dienen dazu, im Anschluss das Wissen und die Inhalte mit Kolleginnen und Kollegen diskutieren und auffrischen zu können. Schulung mit interaktiven Workshop-elementen.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin

Veronica
Wohlers

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



EIGENMARKEN I

IHR NUTZEN

Sie lernen in diesem Kurs unsere DAS FUTTERHAUS-Eigenmarken von activa kennen und können dieses Wissen im Beratungsgespräch mit Ihren Kunden einsetzen.

INHALTE

- activa GOLD
- activa Friends
- activa care
- activa CLASSIC
- Zum Verwöhnen

METHODEN

Dieser Kurs findet online als Selbstlernkurs statt.
Sie finden ihn unter: **www.futterhaus-akademie.de**

Bitte halten Sie hierbei Ihre Zugangsdaten zum Akademie-Schulungsportal bereit.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
unbegrenzt

Dauer/Ort
135 Min./
online

Trainer
Selbstlernkurs

Kosten
kostenfrei



EIGENMARKEN II

IHR NUTZEN

Sie lernen in diesem Kurs weitere Eigenmarken von DAS FUTTERHAUS kennen und können dieses Wissen im Beratungsgespräch mit Ihren Kunden einsetzen.

INHALTE

- WILDKIND
- NaturPlus
- LEX
- DRAFT
- feliton

METHODEN

Dieser Kurs findet online als Selbstlernkurs statt.
Sie finden ihn unter: **www.futterhaus-akademie.de**

Bitte halten Sie hierbei Ihre Zugangsdaten zum Akademie-Schulungsportal bereit.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
unbegrenzt

Dauer/Ort
120 Min./
online

Trainer
Selbstlernkurs

Kosten
kostenfrei



FETTE UND ÖLE

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung können Sie in die Fettsäure-Diskussion mit Ihren Kunden einsteigen. Sie sind sicher in Ihrer Argumentation und können auf Kundenfragen antworten.

INHALTE

- Welche Fette und Öle bietet unser Sortiment?
- Wirkung und Unterschiede
- Mangelerkrankungen und deren Symptome erkennen
- Produktbeispiele für die Beratung
- Tipps für die Beratung

METHODEN

Dieser Kurs findet online als Selbstlernkurs statt. Sie finden ihn unter: www.futterhaus-akademie.de

Bitte halten Sie hierbei Ihre Zugangsdaten zum Akademie-Schulungsportal bereit.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
unbegrenzt

Dauer/Ort
45 Min./
online

Trainer
Selbstlernkurs

Kosten
kostenfrei



GRAUE SCHNAUZE – LEBEN MIT EINEM SENIORTIER

IHR NUTZEN

Sie besitzen nach dieser Schulung Hintergrundinformationen über den Altersprozess von Hunden und Katzen und dessen Folgen. Auf dieser Basis können Sie Ihren Kunden Empfehlungen und Hilfestellungen für deren Seniortier geben.

INHALTE

- Definition „Alter“
- Was passiert beim Alterungsprozess?
- Ab wann ist ein Hund/eine Katze „alt“?
- Anzeichen des Alterns
- Angepasste Ernährung
- Sinnvolle Nahrungsergänzungsmittel
- Alterstypische Probleme

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzschulung oder online statt. Inhalte werden über eine Folienpräsentation und eine anschließende offene Fragerunde vermittelt.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
8–14

Dauer/Ort
1 Tag/in der Region der TN
oder online*

Trainerin
Christiane
Neuhaus

Kosten
100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



GRUNDLAGEN DER ERNÄHRUNG VON HUNDEN UND KATZEN

IHR NUTZEN

Im Markt werden Sie mit verschiedensten Themen der Tierernährung konfrontiert, viele davon sind sehr speziell. Diese Schulung vermittelt Ihnen die nötige Fachkompetenz, um die Fragen Ihrer Kunden beantworten zu können. Sie gewinnen Sicherheit im Fachgebiet der Tierernährung und Beratung.

INHALTE

- Besonderheiten von Hund und Katze
- Hunde und Katzen sind keine Menschen
- Ziele der Ernährung
- Die Welt der Nährstoffe
- Verdauung Schritt für Schritt
- Möglichkeiten der Fütterung
- Wie erkenne ich Qualität?
- Wichtige Fütterungsregeln auf einen Blick

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Sie setzt sich aus frontalen und interaktiven Passagen zusammen. An praktischen Beispielen wird die Anwendung des Erlernten geübt. Ein Ernährungsquiz dient der Überprüfung des Wissensstands vor und nach der Schulung.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin

Dr. Katrin
Busch-Kschiewan

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



HANDELSSPANNE

IHR NUTZEN

Dieser Kurs vermittelt Ihnen die Bedeutung der Handelsspanne.

INHALTE

- Was bedeutet „Handelsspanne“?
- Welche Faktoren sind ausschlaggebend?
- Artikel und Spanne bewerten
- Warum die Nettospanne wichtig ist
- Tipps

METHODEN

Dieser Kurs findet online als Selbstlernkurs statt. Sie finden ihn unter: www.futterhaus-akademie.de

Bitte halten Sie hierbei Ihre Zugangsdaten zum Akademie-Schulungsportal bereit.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

unbegrenzt

Dauer/Ort

120 Min./
online

Trainer

Selbstlernkurs

Kosten

kostenfrei

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



HARNSTEINE UND STRESS BEI KATZEN

IHR NUTZEN

Diese Schulung vermittelt Ihnen entscheidendes Grundlagenwissen rund um die Harnsteinbildung von Katzen im Zusammenhang mit Stress. Nach der Schulung kennen Sie geeignete Diäten und weitere Produkte aus dem Sortiment, die Sie empfehlen können.

INHALTE

- Grundwissen
- Ursachen und Risiken
- Risikofaktor Ernährung
- Therapie
- Was kann die Ernährung leisten?
- Praktische Tipps

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Sie setzt sich aus frontalen und interaktiven Passagen zusammen. An praktischen Beispielen wird die Anwendung des Erlernten geübt. Ein Ernährungsquiz dient der Überprüfung des Wissensstands vor und nach der Schulung.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN
oder online*

Trainerin

Dr. Katrin
Busch-Kschiewan

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

KATZENSTREU



IHR NUTZEN

Sie lernen in dieser Schulung die Unterschiede zwischen verschiedenen Katzenstreuarten kennen. Nach der Teilnahme können Sie sich ein umfassendes Bild über die Vor- und Nachteile verschiedener Katzenstreuarten machen und Ihr Wissen in der Beratung anwenden.

INHALTE

- Zusammensetzung und Unterschiede verschiedener Katzenstreuarten
- Katzenstreu im Vergleich – Anbieter und Produkte
- Verkaufsargumente
- Zusatzverkauf

Diese Schulung ist auch als kostenfreier Selbstlernkurs auf www.futterhaus-akademie.de verfügbar.

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Trainerinput, Gruppen- und Einzelarbeiten stellen den Einstieg dar. Es folgen Übungen und Fallbeispiele. Schulungsunterlagen dienen dazu, auch im Anschluss das Wissen und die Inhalte mit Kolleginnen und Kollegen diskutieren und auffrischen zu können.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN
oder online*

Trainer

Dan
Dietrich

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



PARASITEN BEI HUNDEN UND KATZEN

IHR NUTZEN

Sie sind nach dieser Schulung in der Lage, einen Parasitenbefall zu erkennen und Ihren Kunden die entsprechenden Behandlungsmöglichkeiten sowie notwendige Produkte zu empfehlen.

INHALTE

- Ursprung des Begriffs „Parasit“
- Aspekte der Parasit-Wirt-Beziehung
- Ektoparasiten: Zecken, Flöhe und Milben
- Endoparasiten: Würmer und Giardien
- Einen Befall erkennen
- Einem Befall vorbeugen
- Möglichkeiten zur Behandlung
- Welche Rolle spielen Ernährung und Immunsystem?

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt.

Inhalte werden über eine Folienpräsentation und eine anschließende offene Fragerunde vermittelt.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
8–14

Dauer/Ort
1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin
Christiane
Neuhaus

Kosten
100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

RUND UM DEN HUND



IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung verfügen Sie über Fachwissen im Bereich Pflege und Versorgung sowie Fütterung von Hunden. Durch diese Schulung wird die Basis für Fachberatungen in den Bereichen Pflege, Zubehör und Ernährung gelegt.

INHALTE

- Grundlagen der Anatomie und Physiologie des Hundes
- Fütterung, Pflege, Zubehör
- Rassespezifische Besonderheiten
- Erwerb von Produktkenntnissen

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Sie beinhaltet einen theoretischen sowie einen interaktiven Praxisteil mit Transferübungen und Fallbeispielen.

Block 1: Vermittlung der Inhalte

Block 2: interaktive und praktische Übungen

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
8–14

Dauer/Ort
1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainerin
Jennifer
Glaufügel

Kosten
100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



RUND UM DIE KATZE

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung verfügen Sie über Fachwissen im Bereich Pflege und Versorgung sowie Fütterung von Katzen. Durch diese Schulung wird die Basis für Fachberatungen in den Bereichen Pflege, Zubehör und Ernährung gelegt.

INHALTE

- Grundlagen der Anatomie und Physiologie der Katze
- Fütterung, Pflege, Zubehör
- Rassespezifische Besonderheiten
- Produktkenntnisse

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Sie beinhaltet einen Theorie- sowie einen interaktiven Praxisteil mit Transferübungen und Fallbeispielen.

Block 1: Vermittlung der Inhalte

Block 2: interaktive und praktische Übungen

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN
oder online*

Trainerin

Jennifer
Glauf lügel

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



SUPPLEMENTE – ANSATZ UND EINSATZ

IHR NUTZEN

In dieser Schulung bauen Sie kompetentes Fachwissen zum Thema Supplemente auf. Das befähigt Sie, Ihre Kunden durch fachkundige Gespräche bei der Entscheidung für die passenden Produkte zu unterstützen.

INHALTE

- Was sind Supplemente?
- Wann und wie kommen Nahrungsergänzungen zum Einsatz?
- Beratungsansatz für Zusatzverkäufe
- Problemstellung/Störung: Zähne, Verdauungssystem, Fell, Haut und Ohren, Knochen und Gelenke

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Inhalte werden über eine Folienpräsentation und eine anschließende offene Fragerunde vermittelt. Es gibt ein Hand-out für Transferübungen und eigenes Nacharbeiten.

Auf der Fläche: mit im Sortiment erhältlichen Supplementen

Online: Einsatz von Videos und Produktbildern

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN
oder online*

Trainerin

Sabine
Thöne-Groß

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



TERRARISTIK – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

In dieser Schulung werden die Grundlagen der Terraristik gelehrt. Sie erhalten einen Überblick, wie Reptilien, Amphibien und Wirbellose im Terrarium gehalten werden und welche Faktoren von essenzieller Bedeutung sind.

INHALTE

- Beleuchtung
- Klima
- Einrichtung
- Ernährung
- Terrarien-Typen

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Nach der Vermittlung der Theorie werden individuelle Fragen der Teilnehmenden bearbeitet.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1/2 Tag/in der Region der
TN oder online*

Trainer

Dominik
Niemeier

Kosten

50,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



UNGEZIEFER

IHR NUTZEN

Sie erfahren in diesem Kurs, welche Parasiten es gibt und welche Behandlungsmöglichkeiten effektiv sind.

INHALTE

- Überblick Parasiten und Behandlungsmöglichkeiten
- Wirkungsweise von Medikamenten
- Vorbeugung

METHODEN

Dieser Kurs findet online als Selbstlernkurs statt. Sie finden ihn unter: www.futterhaus-akademie.de

Bitte halten Sie hierbei Ihre Zugangsdaten zum Akademie-Schulungsportal bereit.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

unbegrenzt

Dauer/Ort

45 Min./
online

Trainer

Selbstlernkurs

Kosten

kostenfrei



DAS WACHSTUM VON HUNDEN UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG GROSSER HUNDERASSEN

IHR NUTZEN

Sie lernen in dieser Schulung, wie die optimale Fütterung in Abhängigkeit von der Endgröße des adulten Hundes gestaltet sein sollte, um Wachstumsproblemen vorzubeugen. Nach der Schulung kennen Sie die besonderen Risikofaktoren für zu schnelles Wachstum bei den „Großen“ und wie Sie die Besitzer im Hinblick auf die Förderung eines gesunden Wachstums gut beraten können.

INHALTE

- Die Säugephase
- Fütterung in der Absetzphase
- Ernährung im Wachstum, insbesondere bei großwüchsigen Hunden zur Vermeidung von Wachstumsproblemen
- Praxistipps
- Beliebte Fragen unserer Kunden

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Sie beinhaltet einen theoretischen sowie einen interaktiven Praxisteil mit Transferübungen und Fallbeispielen.

Block 1: Vermittlung der Inhalte

Block 2: interaktive und praktische Übungen

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN
oder online*

Trainerin

Dr. Katrin
Busch-Kschiewan

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7

//METHODENKOMPETENZEN

In diesem Kompetenzfeld haben wir wesentliche Arbeitstechniken und Methoden zusammengefasst, die Ihnen helfen, Marktabläufe noch besser zu strukturieren und zu organisieren. Dabei geht es neben den Fähigkeiten, Abläufe zu steuern sowie Informationen zu beschaffen, zu strukturieren und auszuwerten, auch um den unterstützenden Einsatz von Software.





ARGOS

IHR NUTZEN

In dieser Schulung vertiefen bzw. verfestigen Sie Ihr ARGOS-Wissen und lernen, das Programm sicher zu bedienen.

INHALTE

Die Inhalte werden entsprechend den Teilnehmerwünschen und nach Bedarf gestaltet. („Wo finde ich?“, „Wie kann man?“)

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt und ist als Workshop gestaltet.

ZIELGRUPPE (stellvertretende) Marktleitende	
Teilnehmeranzahl 8–14	Dauer/Ort 2–3 Std./ Zentrale
Trainer Kerstin Nielsen	Kosten 50,00 € zzgl. MwSt./pro Person Inkl. Verpflegung



DEWAS – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung haben Sie gelernt, wie Sie grundlegende Arbeiten mit DEWAS durchführen können.

INHALTE

- Stammdaten – Artikel und Lieferant
- Berichtsdaten Artikel
- Aktionen vor automatischem Beginn bearbeiten
- Etiketten erzeugen und drucken
- Kasse

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Es wird Grundagentheorie zum Programm vermittelt und darauf aufbauend eine Praxissimulation mit Lernzielkontrolle durchgeführt.

ZIELGRUPPE neue Marktmitarbeitende	
Teilnehmeranzahl 8–10	Dauer/Ort 1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*
Trainerin Doreen Sietz	Kosten 100,00 € zzgl. MwSt./pro Person Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



DEWAS – BUCHUNGEN

IHR NUTZEN

In dieser Schulung erlernen Sie den sicheren Umgang mit dem Bestell- und Buchungswesen in DEWAS.

INHALTE

Bestellungen

- Mögliche Wege und Tipps für eine absatzgerechte Bestellung

Wareneingang

- Was ist zu beachten?

Sonstige Bewegungen

- Richtig aus- oder umbuchen
- Buchungen prüfen und korrigieren

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt.

Es wird Theorie zum Programm vermittelt und darauf aufbauend eine Praxis simulation mit Lernzielkontrolle durchgeführt.

ZIELGRUPPE

(neue) Marktmitarbeitende

Teilnehmeranzahl

8–10

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainer

Doreen
Sietz

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



DEWAS – VERTIEFUNG

IHR NUTZEN

In dieser Schulung erlangen Sie tiefere gehende DEWAS-Kenntnisse für den täglichen Umgang mit dem Programm.

INHALTE

- Auswertungen von Beständen, Umsätzen und Erträgen
- Erstellung von Aktionen in DEWAS
- Einpflegen von Preisänderungen
- Anlage und Verwaltung von Eigenlistungen
- Tipps und Tricks

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt.

Es wird Theorie zum Programm vermittelt und darauf aufbauend eine Praxis simulation mit Lernzielkontrolle durchgeführt.

ZIELGRUPPE

Franchisepartner und (stellv.) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–10

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainerin

Doreen
Sietz

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



DIEBSTAHLPRÄVENTION

IHR NUTZEN

In dieser Schulung lernen Sie, wie Sie sich im Fall eines Diebstahls situationsgerecht verhalten.

INHALTE

- Was ist Diebstahl?
- Wann genau ist es Diebstahl?
- Wo und wie wird bevorzugt gestohlen?
- Warnsignale und Hinweise auf Täter
- Wachsamkeit und frühzeitige Reaktion
- Regeln im Umgang mit Verdächtigen
- Mitarbeiterdiebstahl
- Inventurdifferenzen

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Nach der Vermittlung des theoretischen Wissens finden vertiefende Übungen statt.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–10

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainerin

Corinna
Giese

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

ERFOLGREICHES VERKAUFEN – GRUNDLAGEN



IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung verfügen Sie über das Grundlagenwissen sowie Instrumente und Strategien, um erfolgreich zu verkaufen. Die Schulung eignet sich auch, um Ihr vorhandenes Wissen aufzufrischen.

INHALTE

- Persönliche Einstellung, Wirkung
- Kundenwünsche und Bedürfnisse erkennen
- Kunden beim ersten Kontakt gewinnen
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Umgang mit Reklamationen
- Die richtigen Fragen stellen
- Abschlusstechniken

Diese Schulung ist auch als kostenfreier Selbstlernkurs auf www.futterhaus-akademie.de verfügbar.

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung oder online statt. Trainerinput, Gruppen- und Einzelarbeiten stellen den Einstieg in das praxisnahe Verkaufstraining dar. Es folgen Übungen und Fallbeispiele. Schulungsunterlagen dienen dazu, auch im Anschluss an das Verkaufstraining Inhalte auffrischen und mit Kolleginnen und Kollegen diskutieren zu können.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden (speziell neue Kollegen und Azubis)

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der TN oder online*

Trainerin

Veronica
Wohlers

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



ERFOLGREICHES VERKAUFEN – VERTIEFUNG I

IHR NUTZEN

Sie lernen in dieser Schulung, Ihre erfolgreiche Gesprächsführung in Verkaufsgesprächen weiter auszubauen. Zudem vertiefen Sie durch das Erlernen unterschiedlicher Verkaufstechniken Ihre persönliche Kompetenz.

INHALTE

- Die Rolle des Verkäufers
- Kundentypen und Körpersprache
- Kommunikationstechniken
- Verkaufsgespräche erfolgreich führen
- Einwänden des Kunden geschickt begegnen
- Abschlusstechniken

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzschiilung statt. Sie finden und trainieren in Einzel- und Gruppenarbeiten Ihren individuellen Verhandlungsstil, um authentisch und sicher in Verkaufsgesprächen zu überzeugen.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainer

Veronica
Wohlers

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

Voraussetzungen

Erfolgreiches Verkaufen – Grundlagen



ERFOLGREICHES VERKAUFEN – VERTIEFUNG II

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung haben Sie gelernt, Ihre Verkaufsgespräche und Gesprächsführung noch weiter zu verbessern. Als Profi können Sie noch effektiver in Verkaufsgesprächen überzeugen und sympathisch auftreten.

INHALTE

- Persönliche Einstellung, Wirkung und erster Eindruck im Verkauf
- Kundenwünsche und Bedürfnisse erkennen
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Fragetechniken anwenden
- Tipps und Tricks

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzschiilung statt. Sie trainieren in Gruppen- und Rollenspielen Ihren persönlichen Verhandlungsstil, um Gespräche noch souveräner und professioneller zu steuern. Zur Vertiefung kann mit Videosequenzen gearbeitet werden.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainerin

Veronica
Wohlers

Kosten

100,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

Voraussetzungen

Erfolgreiches Verkaufen – Vertiefung I

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



EMOTIONALES VERKAUFEN

IHR NUTZEN

In diesem Selbstlernkurs erfahren Sie, wie Sie die Körpersprache Ihres Kunden beim Verkaufsgespräch richtig deuten.

INHALTE

- Körpersprache; Verkaufs- und Argumentationstechniken
- Verhaltensweise bei Einwänden
- Organisationshilfen
- Abschlusstechnik

METHODEN

Dieser Kurs findet online als Selbstlernkurs statt.
Sie finden ihn unter: www.futterhaus-akademie.de

Bitte halten Sie hierbei Ihre Zugangsdaten zum Akademie-Schulungsportal bereit.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
unbegrenzt

Dauer/Ort
150 Min./
online

Trainer
Selbstlernkurs

Kosten
kostenfrei



KASSEN- KNOW-HOW

IHR NUTZEN

In diesem Selbstlernkurs lernen Sie, wie Sie sich an der Kasse richtig verhalten und worauf bei Kassivorgängen zu achten ist.

INHALTE

- Verhalten an der Kasse, Kassivorgänge
- Kartenzahlung, Differenzen, Kassenabrechnung
- Stornos, Reklamationen, Coupons
- Kundenbestellung, Werbeware, Gewinnschmälerung

METHODEN

Dieser Kurs findet online als Selbstlernkurs statt.
Sie finden ihn unter: www.futterhaus-akademie.de

Bitte halten Sie hierbei Ihre Zugangsdaten zum Akademie-Schulungsportal bereit.

ZIELGRUPPE

alle Marktmitarbeitenden

Teilnehmeranzahl
unbegrenzt

Dauer/Ort
75 Min./
online

Trainer
Selbstlernkurs

Kosten
kostenfrei



MS EXCEL – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

In dieser Schulung lernen Sie das Programm und seinen Funktionsumfang kennen. Sie erlernen den effizienten Umgang mit den Grundfunktionen.

INHALTE

- Einführung
- Nützliches Praxiswissen für die tägliche Arbeit mit MS Excel
- Rechnen mit Excel
- Die Sache aufs Papier bringen
- Den Überblick behalten – Struktur, Organisation und Auswertung

METHODEN

Diese Schulung findet online statt, so dass alle Teilnehmenden zeitgleich mitarbeiten können. Zu Beginn findet eine Einführung durch den Trainer statt. Anschließend folgen vertiefende Übungen.

Tipps und Tricks für das alltägliche Arbeiten mit Excel sollen den Umgang erleichtern.

ZIELGRUPPE

Alle Zentralmitarbeitenden, Franchisepartner und (stellv.) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

3 Termine
à 4 Std./online

Trainer

Jens
Oßwald

Kosten

300,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



MS EXCEL – VERTIEFUNG

IHR NUTZEN

In dieser Schulung erweitern Sie Ihren Wissensstand über die Grundlagen hinaus.

INHALTE

- Nützliches Praxiswissen für die tägliche Arbeit mit MS Excel
- Erweiterte Möglichkeiten der Adressierung
- Erweiterte Rechenfunktionen
- Arbeiten mit großen Datenmengen
- Pivot-Tabellen
- Diagramme

METHODEN

Diese Schulung findet online statt, so dass alle Teilnehmenden zeitgleich mitarbeiten können. Zunächst findet eine Einführung durch den Trainer statt. Anschließend folgen vertiefende Übungen.

Es werden Ideenreize geschaffen, um selbstständig Lösungen für die eigenen Anwendungen am Arbeitsplatz zu finden.

ZIELGRUPPE

Alle Zentralmitarbeitenden, Franchisepartner und (stellvertretende) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

2 Termine
à 4 Std./online

Trainer

Jens
Oßwald

Kosten

200,00 €
zzgl. MwSt./pro Person

Voraussetzungen

MS Excel – Grundlagen



MS EXCEL – SPEZIAL

IHR NUTZEN

Melden Sie sich für diesen Kurs an, wenn Ihre Themen nicht in der Grundlagen- oder Aufbauschulung vorkommen oder Sie einen speziellen Wunsch zum Erlernen einer besonderen Technik haben.

INHALTE

Die Inhalte legen die Teilnehmenden selbst fest, z. B.

- Wie lassen sich mithilfe von Pivot-Tabellen große Datenmengen schnell auswerten und in Grafiken verwandeln?
- Wie lassen sich anhand von Funktionen Daten auswerten oder wichtige Funktionen richtig nutzen?
- Was sind verschachtelte Funktionen?
- und viele weitere

METHODEN

Diese Schulung findet online statt, so dass alle Teilnehmenden zeitgleich mitarbeiten können. Gemeinsam mit dem Trainer werden tiefergehende Excel-Techniken erlernt, mit denen sich die Lösungen von Problemen zukünftig selbstständig erarbeiten lassen.

ZIELGRUPPE

Alle Zentralmitarbeitenden, Franchisepartner und (stellv.) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Termin
à 4 Std./online

Trainer

Jens
Oßwald

Kosten

120,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



MS OUTLOOK – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

In dieser Schulung erlernen Sie als Einsteigende/-r oder Fortgeschrittene/-r effiziente Arbeitstechniken im Umgang mit Outlook.

INHALTE

- E-Mails verwalten
- Adressbuch und Kontakte
- Der Outlook-Kalender
- Arbeiten mit Aufgaben
- Sonstige Funktionen

METHODEN

Diese Schulung findet online statt, so dass alle Teilnehmenden zeitgleich mitarbeiten können. Zu Beginn findet eine Einführung durch den Trainer statt. Anschließend folgen vertiefende Übungen.

ZIELGRUPPE

Alle Zentralmitarbeitenden, Franchisepartner und (stellvertretende) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Termin
à 4 Std./online

Trainer

Jens
Oßwald

Kosten

120,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



MS POWERPOINT – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

In dieser Schulung erhalten Sie einen Überblick über die Funktionen und Möglichkeiten von PowerPoint. Sie lernen den Umgang mit den Grundelementen von PowerPoint kennen (Textstrukturierung, Grafiken, Diagramme, Bilder, SmartArts und Videos) und können erste Präsentationen selbst erstellen.

INHALTE

- Einführung
- Corporate Identity DAS FUTTERHAUS
- Die PowerPoint-Gestaltungselemente
- Präsentieren mit PowerPoint

METHODEN

Diese Schulung findet online statt, so dass alle Teilnehmenden zeitgleich mitarbeiten können. Zu Beginn findet eine Einführung durch den Trainer statt. Anschließend folgen vertiefende Übungen.

ZIELGRUPPE

Alle Zentralmitarbeitenden, Franchisepartner und (stellv.) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

2 Termine
à 4 Std.online

Trainer

Jens
Oßwald

Kosten

200,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



MS POWERPOINT – VERTIEFUNG

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung haben Sie gelernt, wie Sie CI-gerechte Präsentationen erstellen, Inhalte griffig strukturieren, visualisieren und zielgruppenorientiert präsentieren.

INHALTE

- Besser gestalten
- Gut vorbereitet in die Planung
- Texte auf den Punkt bringen
- Komplexes einfach darstellen
- Arbeit mit Effekten

METHODEN

Diese Schulung findet online statt, so dass alle Teilnehmenden zeitgleich mitarbeiten können. Es werden vertiefende Übungen in Form von konkreten Beispielen gemeinsam bearbeitet.

ZIELGRUPPE

Alle Zentralmitarbeitenden, Franchisepartner und (stellv.) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

1 Termin
à 4 Std./online

Trainer

Jens
Oßwald

Kosten

120,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



MS WORD – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

Effiziente Arbeitstechniken im Umgang mit Word.
Für Einsteigende oder Fortgeschrittene.

INHALTE

- Tipps und Tricks in Word
- Schnelles Markieren von Zeichen, Wörtern und Absätzen
- Rechtschreibung und Autokorrektur
- Fließtext, Absätze und Zeilenschaltungen
- Formatieren und Gestalten von Text
- Arbeiten mit Formatvorlagen
- Verwenden von Nummerierung, Gliederung und Aufzählung
- Erstellen eines Inhaltsverzeichnisses
- Kopf- und Fußzeilen; Seitennummerierung
- Verwenden von Tabulatoren und Tabellen
- Einfügen von Sonderzeichen und Symbolen

METHODEN

Das Training findet online statt, so dass alle Teilnehmenden zeitgleich mitarbeiten können. Zu Beginn findet eine Einführung durch den Trainer statt. Anschließend folgen vertiefende Übungen. Tipps und Tricks für das alltägliche Arbeiten mit Word sollen den Umgang erleichtern.

ZIELGRUPPE

Alle Zentralmitarbeitenden, Franchisepartner und
(stellvertretende) Marktleitende

Teilnehmeranzahl

8–14

Dauer/Ort

2 Termine
à 4 Std./online

Trainer

Jens
Oßwald

Kosten

200,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



PROJEKTMANAGEMENT – GRUNDLAGEN

IHR NUTZEN

Sie lernen in dieser Schulung, Projekte erfolgreich zu organisieren und zu planen.

INHALTE

- Einführung ins Projektmanagement
- Organisation von Projekten
- Ziele von Projekten
- Projektplanung
- Projektstrukturierung
- Ablauf- und Terminplanung
- Ressourcenplanung

METHODEN

Diese Schulung findet online statt. Sie erhalten einen praxisnahen und fundierten Einstieg in das Projektmanagement. Neben dem methodischen Input des Trainers und echten Beispielen aus der Projektp Praxis erlernen Sie gezielt in vielen aktiven Übungen, wie Sie ein Projekt starten, organisieren und planen.

ZIELGRUPPE

Projektleitende und Projektmitarbeitende

Teilnehmeranzahl

8–10

Dauer/Ort

2 Tage/
online

Trainer

Dirk M.
Bentlin

Kosten

220,00 €
zzgl. MwSt./pro Person

//SOZIALE & PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

Beruflicher und privater Erfolg hängt nicht nur von fachlichem Know-how und Engagement ab. Kommunikationsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Selbstdisziplin und Einfühlungsvermögen sind bei der Arbeit im Team unerlässlich. Mit unseren Schulungsangeboten rund um die Themenbereiche Kommunikation, Konfliktmanagement und Stressmanagement entdecken Sie Ihre persönlichen Potenziale und entwickeln wichtige Schlüsselkompetenzen gezielt weiter.





BELASTUNGEN MEISTERN & RESILIENZ STÄRKEN IM BÜROALLTAG

IHR NUTZEN

Erfahren Sie in der Schulung, wie Sie sich trotz permanent hoher Anforderungen körperlich und psychisch wohlfühlen, leistungsstark bleiben und sich schnell regenerieren. Erfolgreiches Selbstmanagement identifiziert individuelle Stresspotenziale und entwickelt Strategien, um Belastungen und Konflikte erfolgreich zu bewältigen.

INHALTE

- **Voraussetzungen für mentale Gesundheit** – Erkenntnisse aus der Gehirnforschung übersetzt in den Büroalltag
- **Das innere Spiel gewinnen** – Strategien aus dem Leistungssport zum Umgang mit Stress
- **Mentales Selbstmanagement** – die Werkzeugkiste der (Selbst-)Coachingmethoden

METHODEN

Diese Schulung findet online oder in Präsenz statt. Nach dem eintägigen Training geht es für 4 Wochen in die Praxiserprobung. Die Teilnehmenden erhalten jeweils pro Woche eine kleine Aufgabe zur Bearbeitung/Beobachtung oder zum Üben. Nach den 4 Wochen verabreden Sie sich nach und nach mit dem Coach/Trainer des Seminars zu einem 30-minütigen Abschluss-Coaching.

ZIELGRUPPE

Zentralmitarbeitende

Teilnehmeranzahl

8–12

Dauer/Ort

1 Tag/
online

Trainer

Alexander
Buck

Kosten

250,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



BELASTUNGEN MEISTERN & RESILIENZ STÄRKEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

IHR NUTZEN

Erfahren Sie in der Schulung, wie Sie sich trotz permanent hoher Anforderungen körperlich und psychisch wohlfühlen, leistungsstark bleiben und sich schnell regenerieren. Wirkungsvolles Stressmanagement setzt an mehreren Punkten an: Erfolgreiches Selbstmanagement identifiziert individuelle Stresspotenziale und entwickelt Strategien, um Belastungen und Konflikte erfolgreich zu bewältigen.

INHALTE

- **Voraussetzungen für mentale Gesundheit** – Erkenntnisse aus der Gehirnforschung übersetzt in den Führungsalltag
- **Das innere Spiel gewinnen** – Strategien aus dem Leistungssport zum Umgang mit Stress
- **Mentales Selbstmanagement** – die Werkzeugkiste der (Selbst-)Coachingmethoden

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzschulung oder online statt. Nach dem zweitägigen Training geht es für 4 Wochen in die Praxiserprobung. Die Teilnehmenden erhalten jeweils pro Woche eine kleine Aufgabe zur Bearbeitung/Beobachtung oder zum Üben. Nach den 4 Wochen verabreden Sie sich nach und nach mit dem Coach/Trainer des Seminars zu einem 30-minütigen Abschluss-Coaching.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte (Märkte + Zentrale)

Teilnehmeranzahl

8–12

Dauer/Ort

2 Tage/in der Region der
TN oder online*

Trainer

Alexander
Buck

Kosten

600,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



BELASTUNGEN MEISTERN & RESILIENZ STÄRKEN IM MARKTALLTAG

IHR NUTZEN

Erfahren Sie in der Schulung, wie Sie sich trotz permanent hoher Anforderungen körperlich und psychisch wohlfühlen, leistungsstark bleiben und sich schnell regenerieren. Erfolgreiches Selbstmanagement identifiziert individuelle Stresspotenziale und entwickelt Strategien, um Belastungen und Konflikte erfolgreich zu bewältigen.

INHALTE

- **Voraussetzungen für mentale Gesundheit** – Erkenntnisse aus der Gehirnforschung übersetzt in den Marktalltag
- **Das innere Spiel gewinnen** – Strategien aus dem Leistungssport zum Umgang mit Stress
- **Mentales Selbstmanagement** – die Werkzeugkiste der (Selbst-)Coachingmethoden

METHODEN

Diese Schulung findet online oder in Präsenz statt. Nach dem eintägigen Training geht es für 4 Wochen in die Praxiserprobung. Die Teilnehmenden erhalten jeweils pro Woche eine kleine Aufgabe zur Bearbeitung/Beobachtung oder zum Üben. Nach den 4 Wochen verabreden Sie sich nach und nach mit dem Coach/Trainer des Seminars zu einem 30-minütigen Abschluss-Coaching.

ZIELGRUPPE

Marktmitarbeitende (ausgenommen Marktleitende)

Teilnehmeranzahl

8–12

Dauer/Ort

1 Tag/
online

Trainer

Alexander
Buck

Kosten

250,00 €
zzgl. MwSt./pro Person



BEWERBUNGSGESPRÄCHE FÜHREN

IHR NUTZEN

In dieser Schulung lernen Sie als Führungskraft, Bewerbungsgespräche professionell zu führen.

INHALTE

- Dos und Don'ts bei Bewerbungsgesprächen
- Ablauf von Bewerbungsgesprächen
- Wie stelle ich gute Fragen?
- Wie finden wir heraus, ob Bewerber/-innen passen?
- Psychologisches Grundwissen für Bewerbungsgespräche

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Das Seminar beinhaltet eine didaktische Mischung aus starkem Praxisbezug und kontinuierlicher Verbindung aus kurzen Trainerimpulsen, Gruppenarbeiten, Übungen und Reflexionen sowie Gesprächsübungen mit Feedback in offener, wertschätzender und humorvoller Atmosphäre.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte

Teilnehmeranzahl

10–12

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der
Teilnehmenden*

Trainer

plan a

Kosten

220,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



INDIVIDUELLES COACHING

Coaching ist die zielorientierte und vertrauliche Einzelberatung zu beruflichen Fragestellungen.

IM ZENTRUM DES COACHINGS KÖNNEN STEHEN:

- Entscheidungsfindung
- Rollenfindung
- Konfliktklärung
- Work-Life-Balance
- Resilienz

MÖGLICHE ANLÄSSE FÜR EIN COACHING:

- Übernahme der Führungsrolle
- Konfliktsituationen im Team
- Stress und Belastung

METHODEN

- Vertrauliches Vorgespräch mit A. Jakumeit
- Entscheidung, ob Coaching die richtige Maßnahme ist – Genehmigung durch die Führungskraft
- Auswahl des Coaches (intern oder extern)
- Individuelle Terminvereinbarung zwischen Coach und Coachee

ZIELGRUPPE	
Führungskräfte	
Teilnehmeranzahl Einzelcoaching	Dauer/Ort nach Vereinbarung
Trainer interner oder externer Coach	Kosten nach Vereinbarung



DAS FISH-SEMINAR – KUNDEN BEGEISTERN UND BINDEN

IHR NUTZEN

Sie erarbeiten in dieser Schulung anhand der vier „FISH“ Prinzipien des Pike Place Fish Market neue Impulse für den Verkauf und die Kooperation, um Kunden zu begeistern und zu binden.

INHALTE

- Kennenlernen des FISH-Market und seiner Hintergründe
- **Die vier FISH-Prinzipien vom Pike Place Fish Market:**
 - spielen
 - Freude bereiten
 - präsent sein
 - Einstellung wählen
- Ideensammlung und Transfer zu den vier Prinzipien
- Erarbeitung von konkreten Handlungsmöglichkeiten
- Commitment in der Gruppe

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Sie beinhaltet Gruppenarbeiten nach der Open-Space-Methode sowie Diskussionen und Übungen. Es finden anliegenorientierte Impulsvorträge statt und es werden Aktionspläne erstellt.

ZIELGRUPPE	
das gesamte Team eines Marktes	
Teilnehmeranzahl 5–30	Dauer/Ort 1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*
Trainerin Martina Sander	Kosten 1000,00 € zzgl. MwSt./pro Team + Verpflegung u. Raumkosten

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



GRUNDLAGEN DER KOMMUNIKATION

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung haben Sie gelernt, wie Sie Ihre eigenen Kommunikationsmuster reflektieren und die Wirksamkeit der Kommunikation erhöhen können.

INHALTE

- Was prägt unsere Kommunikation?
- Kommunikation und innere Einstellung
- Das Komplizierte an der Kommunikation
- Kontakt- und Beziehungsaufbau
- **Grundkompetenzen der Kommunikation:**
 - präzise sprechen
 - aktiv zuhören
 - zielführende Fragen stellen
 - Feedback geben und annehmen
- Phasen der Gesprächsführung
- Körpersprache und Status

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Sie beinhaltet eine didaktische Mischung aus starkem Praxisbezug und kontinuierlicher Verbindung aus kurzen Trainerimpulsen, Gruppenarbeiten, Übungen und Reflexionen, Gesprächsübungen mit Videoanalyse und Feedback in offener, wertschätzender und humorvoller Atmosphäre.

ZIELGRUPPE	
Markt- und Zentralmitarbeitende	
Teilnehmeranzahl 10–12	Dauer/Ort 1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*
Trainer plan a	Kosten 220,00 € zzgl. MwSt./pro Person Inkl. Verpflegung



KONSTRUKTIVE MITARBEITERGESPRÄCHE FÜHREN

IHR NUTZEN

In dieser Schulung lernen Sie, klare, wertschätzende Mitarbeitergespräche zu führen und Mitarbeitende zu motivieren.

INHALTE

- Ziele von Gesprächen mit Mitarbeitenden
- Ablauf/Struktur bei DAS FUTTERHAUS
- Grundlagen der Beurteilung
- Beurteilungsfehler vermeiden
- Grundlagen der Motivation
- Gesprächsführung
- Wirkungsvolles Feedback
- Unterschied Feedback/Beurteilung und Kritik






METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Sie beinhaltet eine didaktische Mischung aus starkem Praxisbezug und kontinuierlicher Verbindung aus kurzen Trainerimpulsen, Gruppenarbeiten, Übungen und Reflexionen, Gesprächsübungen mit Videoanalyse und Feedback in offener, wertschätzender und humorvoller Atmosphäre.







ZIELGRUPPE	
Führungskräfte	
Teilnehmeranzahl 10–12	Dauer/Ort 1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*
Trainer plan a	Kosten 220,00 € zzgl. MwSt./pro Person Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7

MARKTLEITERENTWICKLUNGSPROGRAMM (MLP) – BASISPROGRAMM

1	3 TAGE Zentrale Elmshorn	Einführung DAS FUTTERHAUS	Grundlagen der Führung	Crashkurs MS OFFICE 	 6–8 Wochen Praxisverankerung zwischen den Modulen	ZIELGRUPPEN FH-Marktleitende FP-Marktleiternde Franchisepartner Potenzialträger
2	2 TAGE Region TN	Effektive Mitarbeitergespräche führen				
3	2 TAGE Region TN	DEWAS-Analysen	Effektive Teammeetings			
4	2 TAGE Region TN	Konflikte meistern	Verkaufscoaching			
5	0,5 TAGE	Grundlagen Arbeitsrecht 				Lernpartnerschaft
6	0,5 TAGE	Tierverkauf 				Praxisreflexion Hausaufgaben mit BL/FP
7	0,5 TAGE	Basiswissen Finanzen 				Vertiefungs- Videocall mit Dozent/Akademie
Gesamtdauer: 9 Präsenztage + 2,5 Online-Präsenztage 11,5 Tage über 6–9 Monate verteilt						

MARKTLEITERENTWICKLUNGSPROGRAMM (MLP) – VERTIEFUNGSPROGRAMM

8	2 TAGE Region TN	Belastungen meistern und Resilienz stärken		 6–8 Wochen Praxisverankerung zwischen den Modulen	ZIELGRUPPEN FH-ML + Potenzialträger (verpflichtend) FP und FP-ML (optional + auch einzeln buchbar)
9	2 TAGE	Arbeitsanweisungen 	Kasse und Tresor 		
10	0,5 TAGE	Marketing 			
11	0,5 TAGE	Service im Einzelhandel 			
12	0,5 TAGE	DAS FUTTERHAUS-Controlling-Wissen 			Markttausch
13	1 TAG Region TN	Bestell- und Bestandsverhalten			Marktprojekt
14	1 TAG Region TN	Diebstahlprävention			Optional mit Ausbildereignungs- schein
Gesamtdauer: 4 Präsenztage + 3,5 Online-Präsenztage + 0,5 Abschlusstag (Zentrale Elmshorn) 8 Tage über 6–9 Monate verteilt					



SCHWIERIGE SITUATIONEN IM FÜHRUNGSSALLTAG MEISTERN

ZIELE

Individuelle Herausforderungen besser im Führungsalltag meistern können und Impulse für schwierige Situationen erhalten.

INHALTE

Ausgangspunkt dieses Trainings sind die konkreten Fragen und Herausforderungen der Teilnehmenden, z. B.

- Feuerlöscher für Kreuzfeuersituationen
- Umgang mit Angriffen
- Umgang mit Ängsten und Widerständen der Mitarbeitenden
- Umgang mit Widersprüchen

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzschiilung statt.

Sie beinhaltet eine didaktische Mischung aus starkem Praxisbezug und kontinuierlicher Verbindung aus kurzen Trainerimpulsen, kollegialer Beratung zu Herausforderungen der Teilnehmenden aus der Praxis, Übungen und Reflexionen sowie Feedback in offener, wertschätzender und humorvoller Atmosphäre.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte

Teilnehmeranzahl

10–12

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainer

plan a

Kosten

220,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



TEAMENTWICKLUNG

Maßgeschneiderter Workshop über i. d. R. ein bis zwei Tage. Ein interner oder externer Moderator spiegelt dem Team seine Eindrücke und hilft bei der Zielerreichung. Im Rahmen des Workshops können folgende Inhalte erarbeitet werden:

- Strategie und Ziele
- gemeinsames Teamverständnis inkl. Vereinbarungen zur Zusammenarbeit
- Optimierung der Aufgabenverteilung
- Teamstärken und Teamrollen
- konstruktive Feedback-/Konfliktkultur

MÖGLICHE ANLÄSSE FÜR EINE TEAMENTWICKLUNG

- Positionierung als neue Führungskraft
- Integration neuer Mitarbeiter
- Veränderungen von Rahmenbedingungen
- Reorganisation und Optimierung von Arbeitsprozessen

METHODEN

Nach einer genauen Auftragsklärung mit der Führungskraft wird ein Agenda-Entwurf für die Durchführung des Teamworkshops erstellt. Die Inhalte des Workshops richten sich nach den Bedürfnissen des jeweiligen Teams. Je nach Zielsetzung und Inhalt führt ein interner oder externer Moderator den Workshop durch.

ZIELGRUPPE

neue oder bestehende Teams

Teilnehmeranzahl

das gesamte Team

Dauer/Ort

nach
Vereinbarung

Trainer

interner oder externer
Moderator

Kosten

nach
Vereinbarung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



UMGANG MIT KONFLIKTEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

IHR NUTZEN

Sie lernen in dieser Schulung, Konflikte frühzeitig zu erkennen und angemessen mit diesen umzugehen. So können Sie eigene Verhaltensmuster reflektieren und einen positiven Umgang mit Konflikten entwickeln.

INHALTE

- Was ist ein Konflikt?
- Das Positive an Konflikten
- Vom Werte- bis zum Beziehungskonflikt: Konfliktarten
- Konfliktlösungsstrategien
- Wirkungsvolles Feedback
- Kommunikativer Werkzeugkasten
- Fünf Schritte der Konfliktlösungsgespräche
- Konfliktgespräche moderieren
- In Konflikten führen: wann klären, wann einschreiten, wann moderieren?

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Sie beinhaltet eine didaktische Mischung aus starkem Praxisbezug und kontinuierlicher Verbindung aus kurzen Trainerimpulsen, Gruppenarbeiten, Übungen und Reflexionen, Gesprächsübungen mit Videoanalyse und individuellem Feedback in offener Atmosphäre.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte

Teilnehmeranzahl

10–12

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainer

plan a

Kosten

220,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung



UMGANG MIT KONFLIKTEN FÜR MITARBEITENDE

IHR NUTZEN

Sie lernen in dieser Schulung, Konflikte frühzeitig zu erkennen und angemessen mit diesen umzugehen. So können Sie eigene Verhaltensmuster reflektieren und einen positiven Umgang mit Konflikten entwickeln.

INHALTE

- Was ist ein Konflikt?
- Das Positive an Konflikten
- Vom Werte- bis zum Beziehungskonflikt: Konfliktarten
- Konfliktlösungsstrategien
- Wirkungsvolles Feedback
- Kommunikativer Werkzeugkasten
- Fünf Schritte der Konfliktlösungsgespräche

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Sie beinhaltet eine didaktische Mischung aus starkem Praxisbezug und kontinuierlicher Verbindung aus kurzen Trainerimpulsen, Gruppenarbeiten, Übungen und Reflexionen, Gesprächsübungen mit Videoanalyse und individuellem Feedback in offener Atmosphäre.

ZIELGRUPPE

Markt- und Zentralmitarbeitende

Teilnehmeranzahl

10–12

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainer

plan a

Kosten

220,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7



VOM KOLLEGEN ZUR FÜHRUNGSKRAFT

IHR NUTZEN

Nach dieser Schulung haben Sie Grundwissen zum Thema Führung erworben und Rollenklarheit als neue Führungskraft gewonnen.

INHALTE

Rollenklarheit als Grundkompetenz:

- meine neue Rolle als Führungskraft – Verantwortungen, Aufgaben, Kompetenzen
- Was verändert sich durch meinen Rollenwechsel?
- Wie gestalte ich die Kommunikation mit meinen Kolleginnen und Kollegen/Mitarbeitenden?
- konkrete Vorbereitungen von Gesprächen, individuelle Beratung

METHODEN

Die Schulung findet als Präsenzs Schulung statt. Sie beinhaltet eine didaktische Mischung aus starkem Praxisbezug und kontinuierlicher Verbindung aus kurzen Trainerimpulsen, Gruppenarbeiten, Übungen und Reflexionen in offener, wertschätzender und humorvoller Atmosphäre.

ZIELGRUPPE

angehende Führungskräfte

Teilnehmeranzahl

10–12

Dauer/Ort

1 Tag/in der Region der Teilnehmenden*

Trainer

plan a

Kosten

220,00 €
zzgl. MwSt./pro Person
Inkl. Verpflegung

*Siehe Anmelde- und Zahlungsbedingungen, S. 7

