

## 2.1 Verkauf aktiv gestalten

- 1 Anforderungen an das Verkaufspersonal und seine Aufgaben
- 2 Verkaufsorte
- 3 Verkauf – Erscheinungsbild
- 4 Verkauf – Tätigkeitsmerkmale
- 5 Verkauf – Selbstbild
- 6 Erfolgreich verkaufen I
- 7 Erfolgreich verkaufen II
- 8 Kommunikation I
- 9 Kommunikation II
- 10 Kundenarten
- 11 Kundengruppen
- 12 Klassische Kundentypen
- 13 Umgang mit Kunden
- 14 Kundentypen – im Wandel der Zeit
- 15 Schlüsselerlebnis – Verkaufsargumente
- 16 Kaufmotive I
- 17 Kaufmotive II
- 18 Verkaufsgespräch – Checkliste
- 19 Verkaufsgespräch – Kaufvertrag
- 20 Verkaufsgespräch – Phasen I
- 21 Verkaufsgespräch – Phasen II
- 22 Verpacken von Produkten I
- 23 Verpacken von Produkten II
- 24 Kassenbericht I
- 25 Kassenbericht II

## 2.2 Waren kundenorientiert verkaufen

- 26 Zusatzstoffe I
- 27 Zusatzstoffe II
- 28 Naturdärme
- 29 Kunstdärme
- 30 Salzen und Pökeln
- 31 Räuchern
- 32 Leitsätze für Fleisch und Fleischerzeugnisse
- 33 Kochwurst nach den Leitsätzen
- 34 Leberwurstherstellung I
- 35 Leberwurstherstellung II
- 36 Blutwurst
- 37 Sülzwurst
- 38 Präsentation und Verkauf von Kochwurst
- 39 Brühwurst nach den Leitsätzen
- 40 Brühwurstgruppen
- 41 Herstellen von Brühwurst
- 42 Brühwurstsoriment

- 43 Verkauf von Brühwurst
- 44 Rohwurst nach den Leitsätzen
- 45 Herstellen von Rohwurst
- 46 Reifeverfahren
- 47 Rohwurstreifung
- 48 Pökelwaren nach den Leitsätzen
- 49 Fleischwarenherstellung
- 50 Wurst- und Fleischwaren – Präsentation und Verkauf I
- 51 Wurst- und Fleischwaren – Präsentation und Verkauf II
- 52 Überblick Konservierungsverfahren

## 2.3 Speisen herstellen und anrichten

- 53 Preisbildung nach betrieblicher Kalkulation
- 54 Mehrwertsteuer – Informationen
- 55 Mehrwertsteuer – Regelungen
- 56 Herstellen von Speisen – Überblick I
- 57 Herstellen von Speisen – Überblick II
- 58 Herstellen von Speisen – Rohkostsalat
- 59 Kalkulation Rohkostsalat
- 60 Herstellen von Speisen – belegte Snacks
- 61 Herstellen von Speisen – belegte Brötchen
- 62 Herstellen von Speisen – Kanapees I
- 63 Herstellen von Speisen – Kanapees II
- 64 Herstellen von Speisen – Schnittchen I
- 65 Herstellen von Speisen – Schnittchen II
- 66 Kalkulation – Delikatessbrote/Schnittchen

## 2.4 Produkte verkaufsfördernd präsentieren

- 67 Werbung – Aufgaben und Ziele
- 68 Werbemittel und Werbeträger I
- 69 Werbemittel und Werbeträger II
- 70 Gestaltung von Werbeträgern
- 71 Gestaltung von Preisschildern
- 72 Schriftübungen I
- 73 Schriftübungen II
- 74 Grundsätze der Werbung
- 75 Farbenlehre
- 76 Farbkreis
- 77 Wirkung von Farben
- 78 Gestaltung von Thekenaufstellern
- 79 Online-Medien

## 3.1 Besondere Verkaufssituationen gestalten

- 80 Betriebs- und Verkaufsklima
- 81 Konfliktbewältigung
- 82 Besondere Verkaufssituationen – Telefonieren
- 83 Bestellungen
- 84 Reklamationen I
- 85 Reklamationen II
- 86 Kundenandrang
- 87 Bestellscheine ausfüllen
- 88 Lieferscheine erstellen
- 89 Rechnungen erstellen

## 3.2 Waren herrichten, präsentieren und verkaufen

- 90 Rind – Fleischteile nach DLG
- 91 Rind – Fleischteilstücke
- 92 Steak-Arten
- 93 Fachbegriffe
- 94 Kalb – Fleischteile nach DLG
- 95 Kalb – Fleischteilstücke
- 96 Phasen der Fleischreifung
- 97 Geflügel
- 98 Besondere Fleischerzeugnisse – Feinkost I
- 99 Besondere Fleischerzeugnisse – Feinkost II
- 100 Feinkostsalate I
- 101 Feinkostsalate II
- 102 Herstellung von Feinkostsalaten
- 103 Kalkulation von Feinkostsalat
- 104 Milch und Milchprodukte
- 105 Käse I
- 106 Käse II
- 107 Käse III
- 108 Backwaren und Teigwaren
- 109 Obst und Gemüse
- 110 Konservenherstellung
- 111 Einteilung und Eigenschaften von Konserven

## 3.3 Gerichte herstellen und anrichten

- 112 Verkauf von warmen und kalten Speisen
- 113 Warm- und Kaltlagerung
- 114 Gerichte
- 115 Zusammenstellung von Gerichten
- 116 Zusammenstellung von Wochenplänen
- 117 Mengenkalkulation – Gericht
- 118 Verkauf im Imbissbereich
- 119 Präsentation und Verpackung

## 3.4 Gerichte und Getränke präsentieren und servieren

- 120 Partyservice und Catering
- 121 Beratungsgespräche vorbereiten
- 122 Angebotskarten erstellen
- 123 Marketing im Partyservice

## 3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern

- 124 Marketingkonzept
- 125 Verkaufsaktionen – Grundlagen
- 126 Verkaufsaktion – Planung I
- 127 Verkaufsaktion – Planung II
- 128 Verkaufsaktion – Durchführung und Bewertung I
- 129 Verkaufsaktion – Durchführung und Bewertung II
- 130 Erfolgskontrolle und Auswertung
  
- 131 Sachwortverzeichnis
- 132 Bildquellenverzeichnis