

Als selbständige Käsefachberaterin Unterstützung für den Handel

## Von der Pike auf

Schon während ihrer Tätigkeit als Käsefachberaterin für den saarländischen Fachgroßhandel Schettle waren das Fachwissen und Engagement von Irma Franz bei Kunden wie der Edeka oder Globus St. Wendel hoch angesehen. Seit Anfang 1997 bietet die sympathische Fachfrau dem Lebensmittelhandel, Vermarktungsorganisationen und der Industrie ihre Kompetenz und Unterstützung im Käsebedienungsverkauf als selbständige Fachberaterin an. Das Leistungsspektrum reicht von den verschiedensten



Als selbständige Käsefachberaterin bietet Irma Franz dem Handel praxiserprobte Unterstützung zur Optimierung der Käsetheken und der Kompetenz des Verkaufspersonals

zielgruppengerechten Käseseminaren über Verkaufstraining bis zur Beratung und Unterstützung am Point-of-Sale. Auch die Durchführung von Käse-Kundenseminaren (siehe MM 10/96) ist in ihrem Beratungskonzept vorgesehen.

In den Käseseminaren für Führungskräfte werden gezielt Verlustquellen und Möglichkeiten der Spannenerhöhung ange-

sprochen. Auch das Thema Mitarbeiter-Motivation steht auf dem Seminarplan. Viele praktische Tips für die Umsetzung an der Käsetheke dürften zudem bei den Käseplatten-Seminaren dabei sein. Vor allem, wenn an der Käsetheke verstärkt hochwertige Spezialitäten verkauft werden sollen. Bei den Seminaren am Point-of-Sale werden die Verkaufskräfte an ihrer eigenen Theke unterstützt und geschult. Das beginnt mit einer verbesserten Thekenpräsentation, umfaßt die optimale Disposition zur Vermeidung hoher Abschreibungen und beinhaltet ebenfalls ein intensives Verkaufstraining. Wer mehr wissen will, kann sich direkt an Irma Franz, Saarbrücken, Tel/Fax: 06 81/83 15 99, wenden.