

Korte omschrijving

Resultaat

1. *Studierels van 2 dagen naar Londen*

twee dagen heerlijk onbezorgd genieten en kennis opdoen. Onder meer bezoeken aan Le Pain Quotidien, Paul, Tesco, Waitrose, Morrison's, Sainsbury, Pret a Manger, Eat, Harrod's en Marks & Spencer. Uitstekend geschikt om samen met uw partner te doen.

tijdens deze intensieve twee dagen laten wij u uitgebreid de kansen en bedreigingen zien van het ambacht. Na de trip bent u in staat uw perspectief op korte en langere termijn te verbeteren.

2. *Studierels Oberhausen*

Oberhausen heeft zich de laatste jaren ontwikkeld van een saale stad tot een sprankelende stad waar de nieuwe winkelconcepten zich aaneen rijgen. Met name het Centr'O is spraakmakend. Dit moet u gezien hebben!

aan de hand van een aantal innovatieve winkelconcepten laten wij zien hoe u met creatieve oplossingen consumenten kunt aanspreken.

3. *Opleiding 'Kwaliteitsbeoordeling door verkoopverantwoordelijke'* (twee dagen met hotelovernachting)

kwaliteit van het totale assortiment is van groot belang. Tijdens deze opleiding leren we de verkoopverantwoordelijke de kwaliteit van producten te beoordelen en verbeterpunten terug te koppelen naar de productie.

u kunt de kwaliteit van het assortiment professioneel beoordelen en bewaken en u weet hoe u het beste om kunt gaan met consumentenklachten.

4. *Seminar 'Denk als een retailer'*

denken we écht vanuit de klant? Dat is de vraag die centraal staat tijdens dit leerzame seminar. Productgericht denken versus klantgericht denken. En steken we genoeg energie in een verjonging van de klantenkring?

u bent in staat te beoordelen hoe consumenten u zien. Na dit seminar heeft u de instrumenten om in te spelen op de consumenten van vandaag en morgen.

5. *De Innovaties van Klaes Hoekstra*

Klaes Hoekstra vertelt hoe hij door innovatief denken zijn medewerkers motiveert. Ook laat hij zien hoe hij zijn gedrevenheid om trendsetter te willen zijn vertaalt in een effectieve marketingstrategie.

na deze training weet u hoe belangrijk het is om de consument te blijven verrassen en hoe u passie, trots en vakmanschap kunt uitstralen.

6. *Studierels Amsterdam of Brussel*

per luxe touringcar gaan we naar één van de hoofdsteden. We bezoeken bakkerijen en andere winkels om inspiratie op te doen en te kijken wat er bruikbaar is voor uw specifieke situatie.

u gaat met een tas vol ideeën weer naar huis. U kunt ze direct toepassen. Onze marketing- en communicatiemensen staan u desgewenst graag terzijde.

7. *Cursus etaleren*

het oog wil ook wat. Consumenten willen verleid worden. Dat stimuleert de verkoop. In samenwerking met de firma Beekwilder uit Amsterdam laten wij u zien hoe u dit met eenvoudige middelen realiseert.

u bent in staat uw etalage en de presentatie in de winkel te verbeteren. U weet hoe u de verkoop kunt sturen door klanten te verleiden.

8. *Internetbestelseminar*

een inspirerend en interactief seminar over de mogelijkheden en valkuilen van het World Wide Web. U krijgt vele direct bruikbare tips van een specialist op het gebied van webmarketing en webshops.

u weet hoe u via het internet nieuwe klantengroepen kunt aanboren en hoe u zich beter en duidelijker kunt profileren als leverancier.

9. *Workshop 'Franse producten'*

een sfeervolle en leerzame training in het bakken van authentieke Franse broodsoorten. In het European Bakery Innovation Centre (EBIC) in Papendrecht gaan onze specialisten actief met u aan de slag.

u kunt verder bouwen aan een onderscheidend assortiment voor uw bedrijf. Heerlijke ambachtelijke en authentieke producten van de hoogste kwaliteit.

10. *Workshop 'Vruchtenbrood'*

hoe bakt u het heerlijkste nummer 001 vruchtenbrood? Onze specialisten in het European Bakery Innovation Centre (EBIC) in Papendrecht leren u tijdens een intensieve workshop de kneepjes van het vak.

u weet wat er voor komt kijken om het lekkerste vruchtenbrood te bakken en hoe u zich kunt onderscheiden met vernieuwende en smaakvolle producten.