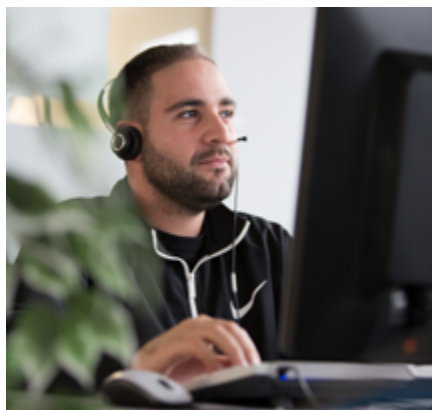




TRANSGOURMET
Central and Eastern Europe

Personalentwicklung

Seminare und Entwicklungsprogramme



Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG	4
Organisatorische Hinweise	5
AKTUELLE SEMINARE UND ENTWICKLUNGSPROGRAMME	6
Transgourmet CEE – Angebote für alle Mitarbeiter *	6
Einarbeitungswoche.....	6
Projektmanagement by tg.....	7
Erfolgreiches Arbeiten in Projekten	8
Einfach besser kommunizieren.....	9
Professionell präsentieren	10
PowerPoint à la Transgourmet.....	11
Zeit- und Selbstmanagement im Büro	12
InBalance: Sicher und gelassen im Stress.....	13
Resilienz	14
Nachwuchsprogramm PEP Persönlichkeit. Entwicklung. Perspektiven.....	15
Seminarangebot Arbeitssicherheit	16
E-Learning Kursangebot	17
Microsoft Office 365	19
Der Fachberater Assistent (FBA3)	21
Der Fachberater Assistent (FBA3) – Grundlagen FBA3/iPad Pro	22
Transgourmet CEE – Programme für Führungskräfte	23
General Management Programm (GMP) Basis.....	23
Praxis-Workshop Gesprächsführung	24
Management Entwicklungsprogramm (MEP).....	25
Selbstmanagement mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM).....	26
Konfliktmanagement.....	27
Anspruchsvolle Mitarbeitergespräche meistern.....	28
Einstellungsgespräche professionell führen	29
Besprechungsmanagement.....	30
Grundlagen Arbeitsrecht und Betriebsverfassungsgesetz	31
Update Arbeitsrecht und Betriebsverfassungsgesetz.....	32
Angebote für Mitarbeiter der Selgros Cash & Carry-Märkte	33
Basisseminar – Kundenorientierung Selgros Cash & Carry	34
Aufbauseminar – Kundenorientierung an der Information.....	35
Aufbauseminar – Kundenorientierung an der Kasse.....	35
Aufbauseminar – Erfolgreich Verkaufen	36
Aufbauseminar – Professionelles Verkaufen	36
Führung & Kommunikation I.....	37
Führung & Kommunikation II.....	37
Verkaufstraining – Kompakt	38
Führungskraft als Coach	38
Verkaufstraining für Verkaufsberater	39

* Aus Gründen der Lesbarkeit wurde im Text die männliche Form gewählt. Personen jeglichen Geschlechts sind in der gesamten Broschüre gleichermaßen angesprochen.

Angebote für Mitarbeiter der Vertriebslinie Transgourmet	40
Qualifizierung Schichtleiter und Fuhrparkdisponenten (QSF)	40
QSF Vertiefung Konfliktmanagement.....	41
Storytelling – Verkaufen mit Geschichten.....	42
STAMM - Erfolgreich verkaufen und beraten im Foodservice	43
STAMM Refresher.....	45
BWL für den Vertrieb Foodservice.....	46
Kompaktausbildung Coaching	47
Einarbeitungswoche für Kraftfahrer	48
Qualifizierung Fachberater Gemeinschaftsverpflegung (GV).....	49
 INDIVIDUELLE PERSONALENTWICKLUNGSMAßNAHMEN	 50
TALENT MANAGEMENT	51
INSTRUMENTE FÜR PERSONALAUSWAHL UND POTENZIALEINSCHÄTZUNG	52
WEITERE AUS- UND WEITERBILDUNGSANGEBOTE	53
Duales Studium	53
Weiterbildungen mit Abschluss.....	54
Wir sind eine lernende Organisation.....	56
Coaching bei Transgourmet CEE.....	57
Themen und Anlässe für ein Coaching.....	58
Change Management: Beratung und Prozessbegleitung.....	59



Einleitung



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die Digitalisierung macht auch vor der Personalentwicklung nicht halt. Nachdem wir die Seminarorganisation über den Transgourmet Campus abwickeln, ein umfangreiches E-Learning-Angebot aufgebaut haben und Ihnen auch ausgewählte Trainings und Coachings online anbieten können, ist der nächste Schritt nur folgerichtig: wir werden auch unser Seminarangebot nur noch als Datei zur Verfügung stellen, nicht mehr als gedruckte Broschüre.

Zudem werden wir zukünftig die Termine halbjährlich planen und an Sie kommunizieren. Wir erhalten uns damit eine höhere Flexibilität als mit Jahresplänen und können auch kurzfristig neue Seminarthemen aufnehmen. Informationen hierzu finden Sie auf unserer SharePoint-Seite. Die aktuellen Seminartermine können Sie rund um die Uhr im Transgourmet Campus buchen.

Bei allen Veränderungen, es gibt doch Themen, die seit Jahren aktuell sind und bleiben. Unsere „Klassiker“ zu Themen wie Führung, Verkaufen oder Kommunikation finden Sie auch dieses Jahr wieder im Programm.

Die Angebote in dieser Broschüre sind wie bisher in vier Abschnitte eingeteilt, um weiterhin den unterschiedlichen Anforderungen der Geschäftsbereiche gerecht zu werden:



Angebote für alle
**Mitarbeiter der Transgourmet
Deutschland / CEE**



Angebote für alle
**Führungskräfte der Transgourmet
Deutschland / CEE**



Angebote für
**Mitarbeiter der Vertriebslinie
Selgros Cash & Carry**




Angebote für
**Mitarbeiter der Vertriebslinie
Transgourmet**

Trotz – oder gerade wegen – der voran schreitenden Digitalisierung in allen Lebensbereichen sind persönliche Begegnungen und Präsenzseminare nach wie vor unverzichtbar. Wir hoffen darauf, dass wir in den kommenden Jahren wieder entspannter zusammen kommen können und miteinander und voneinander lernen. Wir freuen uns sehr darauf!

Herzlichst,

Ihre Sylvia Lenski, Leiterin Personalentwicklung

Organisatorische Hinweise

Anmeldung	Die Anmeldung erfolgt über den Transgourmet Campus. https://transgourmet.csod.com/samldefault.aspx	
Kosten	Die Kosten für die offenen Seminare werden von der Personalentwicklung übernommen.	
Seminarformate	<p>Aus welchen Formaten sich ein Seminar zusammensetzt, können Sie an den Icons neben dem Titel erkennen.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>E-Learning</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Online Seminar</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Präsenz-Veranstaltung</p> </div> </div>	
Übernachtung	<ul style="list-style-type: none"> › Zimmerreservierungen übernimmt die Personalentwicklung. › Die Übernachtungswünsche können Sie bei Buchung des Seminars im Transgourmet Campus hinterlegen. › Teilen Sie uns bitte umgehend mit, wenn Sie die Zimmerbuchung nicht in Anspruch nehmen. 	
Absagen	Absagen sind für alle Seiten ärgerlich, daher unsere Bitte an Sie: Planen Sie die Termine fest ein und stornieren Sie frühzeitig Ihren Termin über den Transgourmet Campus.	
Stornogebühren	<p>Ganzer Tag: Externer Trainer 150,-€, Interner Trainer 100,-€ < 4 Stunden: Externer Trainer 75,-€, Interner Trainer 50,-€</p>	Bei Absagen von Seminartagen, die wir exklusiv für eine Abteilung oder einen Bereich geplant haben, berechnen wir die gesamten angefallenen Kosten inkl. Hotelkosten.
Warteliste	Kann ein Mitarbeiter an einem Seminartermin nicht teilnehmen, rückt der nächste Mitarbeiter der Warteliste nach. Ersatzteilnehmer können nur dann benannt werden, wenn kein Teilnehmer der Warteliste den Seminartermin wahrnehmen kann.	
Online-Seminare	Bitte beachten Sie, dass Sie mit den notwendigen technischen Voraussetzungen ausgestattet sind. Wir empfehlen einen PC oder Laptop mit Kamera, Headset sowie einen ruhigen Platz während der Veranstaltung.	



Sie haben die Möglichkeit, im Transgourmet Campus bei Ihrem Wunschseminar Ihr Interesse zu bekunden, auch wenn noch kein konkreter neuer Termin feststeht. Dann erhalten Sie eine E-Mail, sobald ein neuer Termin eingestellt ist.

Für alle organisatorischen Fragen stehen Ihnen Christine Haller und Frederike Siepmann gerne zur Verfügung:

Kontakt: Seminare-PE@transgourmet.de
 Tel.: 06158- 180 - 1101



Aktuelle Seminare und Entwicklungsprogramme

Transgourmet CEE – Angebote für alle Mitarbeiter

Einarbeitungswoche

Die ersten 100 Tage bei Transgourmet.
Wissen aus erster Hand. Praxisnah und in kleinen Häppchen.

Dauer: 4 Tage

Zielgruppe: Alle neuen Mitarbeiter der Zentralen Riedstadt / Neu-Isenburg sowie alle neuen Führungskräfte der Regionen, die in ihrem Berufsalltag viele Berührungspunkte mit der Zentrale haben.

Teilnehmerzahl: 20 – 35 Teilnehmer

Die Einarbeitungswoche erleichtert neuen Mitarbeitern der Zentrale und den Führungskräften aus allen Bereichen den Einstieg in unser Unternehmen. Sie lernen Ansprechpartner sowie Strukturen und Aufgabengebiete der unterschiedlichen Abteilungen kennen. Gleichzeitig bauen Sie sich durch den abteilungsübergreifenden Austausch ein wertvolles Netzwerk auf.

Die Veranstaltung findet an vier Tagen innerhalb einer Woche (Montag bis Donnerstag) in der Zentrale Riedstadt statt. In dieser Woche können Teilnehmer das Transgourmet-Lager und den Selgros Cash & Carry-Markt in Griesheim besichtigen.

Anmeldung: Führungskräfte können ihre neuen Mitarbeiter über den Transgourmet Campus anmelden.





Projektmanagement by tg

Dauer: 5 Tage Präsenzseminar, 3,5 Stunden E-Learning und Gruppenarbeit 2 Tage

Zielgruppe: Projektleiter

Teilnehmerzahl: 10 – 12 Teilnehmer

Voraussetzung: Die Teilnehmer bearbeiten Projekte oder haben einen Projektauftrag erhalten. Die Bereitschaft, auch in Eigenverantwortung außerhalb der Präsenztermine sich Inhalte zu erarbeiten, wird erwartet.

Der Erfolg von Projekten hängt ganz wesentlich davon ab, wie gut ein Projektleiter den Prozess steuern kann. Dieses Handwerkszeug wird in dieser speziell für die Transgourmet zugeschnittenen Weiterbildung vermittelt.

Inhalte:



Anmeldung: Die Anmeldung erfolgt über die Personalentwicklung die Abteilung Geschäftsführungsprojekte. Eine direkte Anmeldung über den Transgourmet Campus ist nicht möglich, da erst abgeglichen wird, ob die Inhalte für die Mitarbeiter, die angemeldet werden sollen, passen oder eine andere Maßnahme besser geeignet ist.



Erfolgreiches Arbeiten in Projekten

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Mitarbeiter aller Bereiche, die in Projekten mitarbeiten, die nach dem internen Projektmanagement-Standard „PM by tg“ durchgeführt werden

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Voraussetzung: Für Mitarbeiter, die am Entwicklungsprogramm Projektmanagement by tg teilgenommen haben, ist eine Teilnahme an dem Seminar nicht sinnvoll, da sich die Inhalte aus dem Standard „PM by tg“ ableiten.

Inhalte: Theorie und praktische Anwendung sind in diesem Seminar eng verzahnt. Vermittelt werden grundlegende Techniken des Projektmanagements. Mit Hilfe eines Planspiels werden die Inhalte direkt praktisch angewendet. Anschließende Auswertungsrunden ermöglichen den Teilnehmern die Reflexion des Planspiels durch Feedback der anderen Teilnehmer und des Trainers.

- Theoretische Grundlagen des „Projektmanagements by tg“
- Rollen im Projektmanagement
- Projektphasen und -planung
- Methoden und Tools
- Planspiel „Wasser Marsch!“





Einfach besser kommunizieren

- Dauer:** 40 Minuten E-Learning und 1,5 Tage Präsenzseminar
- Zielgruppe:** Mitarbeiter der Verwaltung (Zentrale und Region)
- Teilnehmerzahl:** 6 – 8 Teilnehmer
- Voraussetzung:** Für Mitarbeiter, die an den Entwicklungsprogrammen FEVV, FEL, MEP, Teamleiter-Ausbildung und QSF teilgenommen haben, ist eine Teilnahme an dem Seminar nicht sinnvoll, da die Inhalte zum Thema Kommunikation identisch sind. Für Mitarbeiter des Vertriebs Transgourmet und der Cash & Carry-Märkte gibt es speziell an die Zielgruppen angepasste Seminare zum Thema Kommunikation.

Beruflicher Erfolg hängt nicht zuletzt davon ab, wie wir in Gesprächen unseren Standpunkt vertreten, sondern auch davon, die Reaktion der Gesprächspartner zu verstehen.

Das Seminar unterstützt Sie dabei, in unterschiedlichen Situationen sicher und erfolgreich zu kommunizieren.

- Inhalte:**
- Den eigenen Kommunikationsstil und seine Wirkung kennen, gezielt einsetzen und verfeinern
 - Wirkfaktoren erfolgreicher Kommunikation
 - Die innere Einstellung zu Gesprächen
 - Deeskalation heikler Gesprächssituationen
 - Gesprächssimulation, in geschützter Umgebung, mit eigenen Themen

Teilnehmer-Feedback:

„Die praktischen Beispiele und lebendigen Übungen in der Gruppe waren sehr effektiv. Auch haben wir gute Lösungsansätze für die täglichen Herausforderungen des Alltags erarbeitet.“

„Das Seminar war sehr abwechslungsreich, die Gruppe super und natürlich auch die Trainerin, ich werde einiges davon in meiner täglichen Arbeit umsetzen können.“

„Mir hat es gut gefallen, dass das Seminar durch Vorträge und Rollenspiele spielerisch den Lerninhalt vermittelt hat. Außerdem konnte ich durch Feedbacks der anderen Seminarteilnehmer viel über mich selbst erfahren.“

„Einfach allumfassend spitze! Kurze interessante Abschnitte mit Praxisbezug. Es ist sowohl privat als auch beruflich anwendbar.“



Professionell präsentieren

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Sie wollen bei Meetings und Vorträgen Ihre Zuhörer überzeugen? Dabei müssen Sie wirkungsvoll argumentieren und manchmal auch Widerstände Ihres Gegenübers überwinden? Dieses Seminar zeigt Ihnen bewährte Vorgehensweisen und Methoden, wie Sie Ihre Themen inhaltlich und optisch überzeugend präsentieren und schließlich Ihre Zuhörer für sich gewinnen. Dabei bekommen Sie Tipps, wie Sie mit der eigenen Aufregung, kritischen Situationen und schwierigen Zuhörern souverän umgehen können. Im Mittelpunkt dieses Trainings stehen praktische Übungen anhand von Echt-Präsentationen.

- Inhalte:**
- Die wichtigsten Grundlagen zur Vorbereitung und Strukturierung von Präsentationen
 - Die richtige Zuhöreranalyse
 - Professioneller Einsatz von Präsentationsmedien
 - Grundlagen rhetorisch wirkungsvoller Darstellung und Argumentation
 - Authentisch und überzeugend präsentieren
 - Die Balance von Emotionen und Inhalten in der Präsentation
 - Abbau von Aufregung und Unsicherheit bei Präsentationen
 - Umgang mit Störungen und schwierigen Teilnehmern

Teilnehmer-Feedback:

"In der kleinen Gruppe wurde intensiv gearbeitet und auf persönliche Wünsche eingegangen. Die vielen Übungen und Praxisbeispiele haben das Seminar abwechslungsreich gemacht."

"Alle Teilnehmer waren aktiv mit eingespannt und die Inhalte wurden interaktiv vermittelt. Das Seminar hat sehr viel Spaß gemacht."

"In dem Seminar haben wir kontinuierlich Feedback zur eigenen Performance erhalten und die gesamte Gruppe wurde eingebunden. Das Seminar war überzeugend und strukturiert aufgebaut."





PowerPoint à la Transgourmet

Dauer: Modul 1: 3 Stunden
Modul 2: 3 Stunden

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter mit Anfängerkenntnissen in PowerPoint

Teilnehmerzahl: 6 – 8 Teilnehmer

Voraussetzung:

- Grundkenntnisse im Umgang mit PowerPoint
- Regelmäßiges Erstellen von PowerPoint Präsentationen im Arbeitsalltag
- Erfolgreiche Bearbeitung des E-Learning „PowerPoint“
- Technische Ausstattung (Mikrofon & Kamera)

Inhalte: In dieser Online Seminarreihe erfahren die Teilnehmer, wie sie die verschiedenen Anwendungen von PowerPoint nutzen können, für die professionelle Erstellung ihrer Präsentation.

- Tipps & Tricks für eine anschauliche, strukturierte und überzeugende Gestaltung
- Wiedererkennungswert schaffen – Corporate Design Vorlagen und Folienmaster richtig nutzen.
- Zahlen, Daten, Fakten – Highlights schaffen!
- Professionelles Foliendesign und optische Gestaltung im Corporate Design





Zeit- und Selbstmanagement im Büro

Dauer: 4 x 30 Minuten E-Learning und 2 x 2 Stunden Online-Training

Zielgruppe: Mitarbeiter der Verwaltung (Zentrale und Region)

Teilnehmerzahl: 6 – 8 Teilnehmer

Voraussetzungen: Für Mitarbeiter, die an den Führungskräfteentwicklungsprogrammen FEVV und FEL teilgenommen haben, ist eine Teilnahme an dem Seminar nicht sinnvoll, da die Inhalte zum Thema Zeitmanagement identisch sind.

Inhalte: In der Veranstaltung geht es um die alltäglichen Herausforderungen im Verwaltungs- und Organisationsbereich. Im Mittelpunkt stehen geeignete Techniken zur Prioritätensetzung, sowie zu Planungsmöglichkeiten.

- in den E-Learning-Kursen lernen Sie die Grundlagen und Techniken des Zeitmanagement kennen (z. B. SMART-Methode, Eisenhower-Prinzip, ABC-Methode)
- Sie erfahren etwas über die Planungstechniken und dem Umgang mit Störungen und Zeitdieben
- im Online-Seminar tauschen Sie sich über Erfahrungen zu dem Thema aus und erarbeiten Ideen für die Umsetzung in der Praxis





InBalance: Sicher und gelassen im Stress

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe:

- Führungskräfte, Fachkräfte und Mitarbeiter mit einer erhöhten Reisetätigkeit
- Für Mitarbeiter der Zentrale bieten wir ein mehr-moduliges Seminar an.

Um zielgruppengerechte Inhalte zu gewährleisten, werden die Teilnehmer aufgeteilt auf Termine für Mitarbeiter oder für Führungskräfte.

Teilnehmerzahl: 10 – 14 Teilnehmer

Voraussetzung: Für Mitarbeiter, die an dem Entwicklungsprogramm STAMM teilgenommen haben, ist eine Teilnahme nicht sinnvoll, da die Inhalte zum Thema Umgang mit Stress dort behandelt werden.

Die Teilnehmer erlernen wirkungsvolle Strategien, wie sie trotz hoher Herausforderungen ausgeglichen bleiben, sowie ihre körperliche und physische Gesundheit fördern. Mit mehr Gelassenheit und Zufriedenheit im Job erhöhen sie ihre Stresskompetenz. Sie reflektieren, was sie antreibt und was dahinter steckt. Mit mentaler Stärke können sie Belastungen erfolgreich meistern und ihre Handlungsfähigkeiten erweitern.

Führungskräfte erhalten zusätzlich Anregungen, wie sie gesund führen und durch ihr Führungsverhalten Stress aktiv abbauen und die Ressourcen der Mitarbeiter aufbauen können.

Inhalte:

- Arbeitswelten ändern sich – zunehmende Komplexität
- Aktuelle Energiebilanz – Energiequellen und Energieräuber
- Stress erkennen & souverän bewältigen
- Einführung in die Welt der Entspannungstechniken
- Energie-Power-Konzept
- Transfer – Stressmanagementziele beruflich und privat

Teilnehmer-Feedback:

„Ein hervorragender Mix aus Theorie und Praxis. Hat Spaß gemacht!“

„Der rote Faden zu anderen Seminaren ist zu erkennen, die Offenheit der Gruppe und die Organisation war gut.“

„Ich habe meinen seelischen Akku aufgeladen.“

„Durch abwechslungsreiche Inhalte und unterschiedliche Lehrmethoden wurden die Themen gut vermittelt.“

„Ich hatte viele Vorurteile gegenüber Entspannungsmethoden. Diese habe ich abgelegt und bin nun ein Fan des autogenen Trainings. Klasse!“

„Eine zwanglose Gruppenarbeit und viele Hilfestellungen wie z. B. die Checklisten für den Alltag.“



Resilienz

Dauer: Zwei Online Trainingstermine und selbstgesteuerte Vertiefung (7 Stunden)

Zielgruppe: Führungskräfte, Fachkräfte & Mitarbeiter

Teilnehmerzahl: 8 – 10 Personen

Voraussetzungen: Technische Ausstattung (Mikrofon & Kamera)

Inhalte: Resilienz beschreibt die Fähigkeit, Krisen und herausfordernde Situationen zu bewältigen, aus diesen Situationen zu lernen und stärker daraus hervor zu gehen. Diese Fähigkeit kann trainiert und ausgebaut werden.

In dieser Online-Seminarreihe erfahren die Teilnehmer, was Resilienz ist und lernen das Konzept der Sieben Säulen kennen. Die Teilnehmer erkennen Ihre Stärken und Schwächen und leiten für sich daraus Wege ab, die eigene Resilienz weiterzuentwickeln.

Mithilfe von regelmäßigen Challenges zu den sieben Säulen über einen Zeitraum von mehreren Wochen können die Teilnehmer für sich selbst die Inhalte vertiefen und wichtige Erkenntnisse für sich daraus ziehen.





Nachwuchsprogramm PEP Persönlichkeit. Entwicklung. Perspektiven.

Mit PEP durch den Transgourmet Alltag.

- Dauer:** 7 Tage
1-2 Hospitationstage
- Zielgruppe:** Ehemalige dual Studierende und Auszubildende (bis max. 4 Jahre nach Studien- bzw. Ausbildungsende), Berufseinsteiger (bis max. 4 Jahre nach Einstieg in die Transgourmet-Gruppe)
- Teilnehmerzahl:** 10 – 12 Teilnehmer
- Voraussetzung:** Nachwuchskräfte können sich direkt bei der Personalentwicklung bewerben. Rückfragen dazu beantworten Frau Lindermann und Frau Kramer gerne.
- Inhalte:** PEP unterstützt junge, ambitionierte Mitarbeiter mit Interesse an persönlicher Weiterbildung und Entwicklung auf ihrem Karrierepfad in unserer Unternehmensgruppe.
- Grundlagen der Kommunikation
 - Präsentationstechniken
 - Erarbeitung eines Konzepts für ein Projektthema
 - Branchen- und Unternehmenswissen
 - Selbstmanagement
 - Training on the Job (z. B. Hospitationen innerhalb der Unternehmensgruppe)





Seminarangebot Arbeitssicherheit

Der Bereich Unternehmenssicherheit ist zuständig für die Analyse, Beobachtung, Bewertung und Kontrolle im Zusammenhang mit dem Arbeits- und Gesundheitsschutz. Dazu gehört eine funktionierende Sicherheitsorganisation aufzubauen und kontinuierlich fortzubilden.

Ausbildungen im Bereich Unternehmenssicherheit

In regelmäßigen Abständen bietet der Bereich Unternehmenssicherheit notwendige Weiterbildungen an für die Umsetzung gesetzlicher und berufsgenossenschaftlicher Vorgaben. Die Grundausbildung der Sicherheits- und Brandschutzbeauftragten erfolgt über externe Anbieter. Bei der Anmeldung unterstützt Sie die Unternehmenssicherheit gerne.

Zusätzlich bietet der Bereich Unternehmenssicherheit interne Weiterbildungen an für:

- Führungskräfte mit Personalverantwortung das Seminar „Verantwortung im Arbeitsschutz“ in Zusammenarbeit mit der Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik (BGHW)
- Sicherheitsbeauftragte
- Gefahrgutkoordinatoren
- Brandschutzbeauftragte
- Brandschutzhelfer (Auf Anfrage des jeweiligen Betriebes)

Anmeldung:

Die Kollegen des Bereichs „Unternehmenssicherheit“ ermitteln anhand der jährlichen Rückmeldung zur Abfrage der Sicherheitsorganisation in den Betrieben den Weiterbildungsbedarf und planen dann die notwendigen internen Weiterbildungsmaßnahmen.

Für Aus- und Weiterbildungen zum Thema „Luftsicherheit“ (Online und Präsenzschiulung) melden Sie sich bitte über die Unternehmenssicherheit an.

Bei Interesse oder Rückfragen schreiben Sie gerne eine E-Mail an:
arbeitssicherheit@transgourmet.de



► KOMPENDIUM
ARBEITSSCHUTZ





E-Learning Kursangebot

Lernen Sie genau das, was Sie benötigen, genau dann, wenn Sie es benötigen.

Kompaktes Wissen erwerben zu verschiedenen Themen, wann immer es den Teilnehmern am besten passt – ganz ohne Reisezeiten. Das E-Learning Kursangebot finden Sie auf unserer Lernplattform, dem Transgourmet Campus (<https://transgourmet.csod.com/samldefault.aspx>). Schauen Sie immer mal wieder vorbei, es kommen regelmäßig neue Kurse dazu. Übrigens können Sie auch per App auf den Transgourmet Campus zugreifen. Laden Sie sich dafür die Cornerstone Learn App im Play Store (für Android) oder App Store (für IOS) herunter.

Microsoft Office 2016

- › Outlook
- › Powerpoint
- › Excel Grundlagenkurs
- › Excel Aufbaukurs
- › Word Grundlagenkurs
- › Word Aufbaukurs
- › OneNote 2016

Kommunikation

- › Aktiv Zuhören
- › Das 4-Ohren Modell
- › Fragetechniken
- › Professionell Telefonieren (Mitarbeiter Verkaufsdienst, Kundenbetreuung)
- › Besprechungsmanagement
- › Online-Meeting
- › Feedback geben und annehmen
- › Verkaufsgespräch für Verkaufsberater - Nutzenargumentation
- › Verkaufsgespräch für Verkaufsberater - Elevator Pitch
- › Verkaufsgespräch für Verkaufsberater – Verkaufsgesprächsphasen
- › Professionelle Kommunikation via Mail

Selbstmanagement

- › Zeitmanagement
- › Arbeiten im Home Office
- › Mitarbeiter im Home Office erfolgreich führen

Unternehmen

- › Welcome@tg
- › Transgourmet Eigenmarken
- › Energiesparen in Büroräumen
- › Nachhaltig Handeln im Alltag
- › Nachhaltigkeit – Bio – Natura
- › Umgang mit Reklamationen (Selgros Cash & Carry)
- › Kundenorientierung an der Kasse (Selgros Cash & Carry)
- › Datenschutz
- › IKS Prozesshaus – Oberfläche
- › IKS Prozesshaus – RACI
- › Warenrücknahme / Krisenrückruf
- › Verdachtsfall melden



Pflichtunterweisungen

- › Hygiene- und Infektionsschutzgesetz
- › Fahrerunterweisung
- › Arbeitssicherheit Erstbelehrung und jährliche Unterweisung (Verwaltung und Selgros Cash & Carry)
- › Kartellrechtliche Compliance

IT

- › Computer – Basiswissen für Einsteiger
- › 10 goldene Regeln zur digitalen Sicherheit
- › IT- Sicherheit (10 Kurse zu Themen wie z. B. Spear Phishing, Malware, Ransomware)

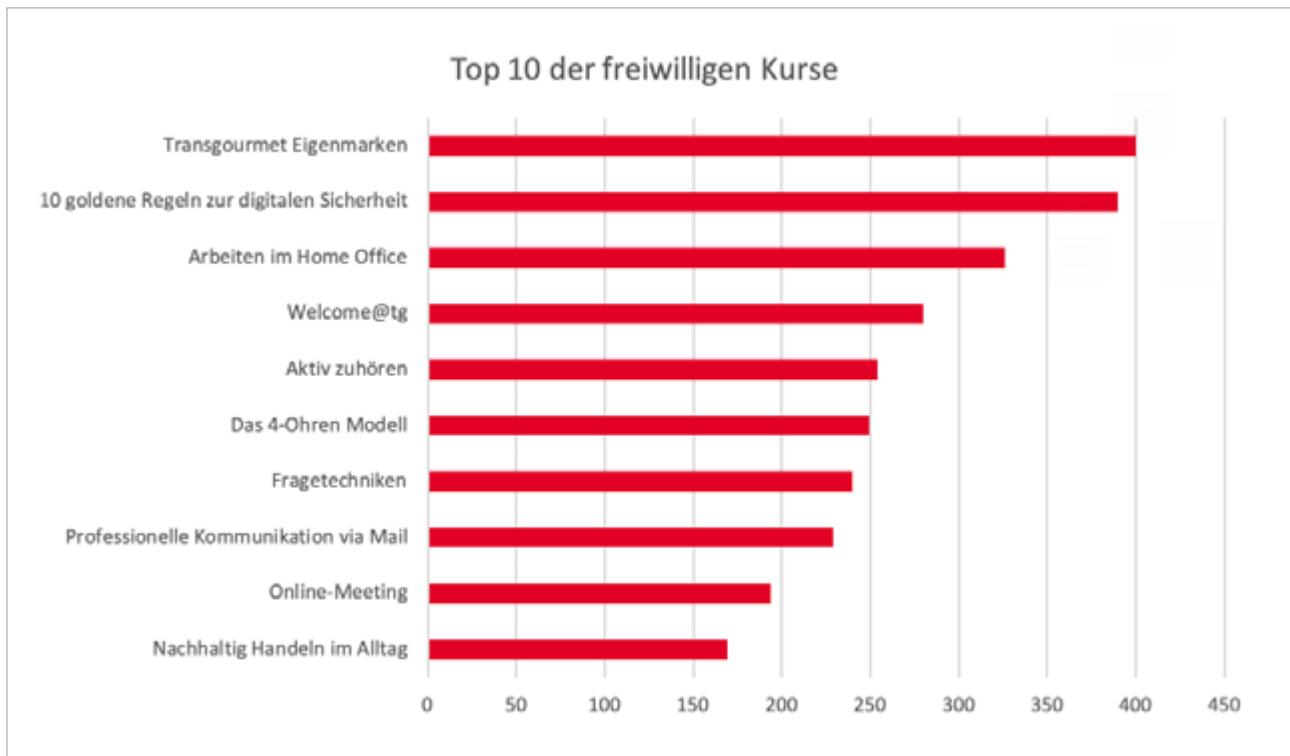
Anmeldung:

Die Teilnehmer können sich über den Transgourmet Campus direkt für E-Learnings anmelden. Nach Freigabe kann der Lerner sofort loslegen und den Kurs oder einzelne Kapitel beliebig oft wiederholen oder unterbrechen. Lernen, wenn es zeitlich passt!

Die Anmeldungen zu sich wiederholenden Pflichtunterweisungen erfolgt durch die PE.

Sonstige Angebote:

Es gibt von verschiedenen Anbietern günstige oder kostenlose Angebote zu Themen wie Warenkunde, Software und Digitalisierung. Bei Fragen dazu melden Sie sich gerne bei uns. Wir haben eine umfangreiche Datenbank zu Online-Angeboten erstellt.





Microsoft Office 365

Wir servieren: Office 365

Was ist Office 365?

Unsere Mitarbeiter arbeiten täglich daran, unseren Kunden die Arbeit in der Küche zu erleichtern. Dafür benötigen sie selbst auch das beste Arbeitsmaterial:

- › Um effizient zusammen zu arbeiten und zu kommunizieren
- › Sowohl mit internen Kollegen, als auch mit Externen
- › Im Büro, von unterwegs, mit PC, ThinClient, Notebook, Smartphone oder Tablet
- › Und das benutzerfreundlich, mit einem System „aus einer Hand“ und sicher
- › Mit einer Software, die immer auf dem neuesten Stand ist

Welche Ziele verfolgen wir damit? Mit dem Einsatz der Office 365 Programme wollen wir in der Transgourmet folgende Ziele erreichen:

- › die Mitarbeiter sollen einfacher, schneller und sicherer zusammen arbeiten und miteinander kommunizieren können - und zwar intern, als auch mit Externen
- › effizientes Arbeiten wird sowohl im Büro, als auch unterwegs möglich sein durch die Anbindung von mobilen Geräten
- › wir nutzen den jeweils aktuellen Stand der Software und finden kontinuierlich Verbesserungen in der Art, wie wir arbeiten und kommunizieren





Welche Trainings gibt es?

Im SharePoint finden Sie eine Projektseite mit allen relevanten Informationen und Neuigkeiten rund um das Thema Microsoft Office 365. Dort finden Sie auch die aktuellen Trainingsunterlagen der einzelnen Anwendungen.

Das Trainingskonzept umfasst ein Starterpaket zum kooperativen Arbeiten mit vielen Grundlagen. Im Anschluss an dieses wird es unterschiedliche Vertiefungstrainings geben, welche für unterschiedliche Zielgruppen konzipiert werden. Diese werden unterschieden in Angestellte, Assistenzen, Fachberater und Führungskräfte oder Projektleiter.

„Starterpaket“ – Kooperatives Arbeiten mit Teams			
Arbeiten mit Teams: die Grundphilosophie	Kommunizieren mit Teams	Daten speichern in der Cloud	Alles im Blick behalten
Vertiefungsthemen – Für bestimmte Zielgruppen			
Führen mit Teams	Projektmanagement mit Teams	Selbstorganisation	Zusammenarbeit mit Teams
Zusammenarbeit mit Externen in Teams	Mobiles Arbeiten	Besprechungsmanagement mit Office 365	Digitales Verkaufen mit Teams
Spezialisten			
Power BI	Power Automate	MS Project for the web	



Der Fachberater Assistent (FBA3)

Täglicher Umgang mit den Werkzeugen des Fachberaters/Verkaufsberaters

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Alle Fachberater mit FBA3 tg / alle Verkaufsberater mit FBA3 SCC

(Insbesondere für neue Fachberater/Verkaufsberater oder bei Bedarf zur Auffrischung)

Teilnehmerzahl: 8 – 15 Teilnehmer

Voraussetzung: FBA3

Inhalte: Die Teilnehmer des Seminars werden für den sicheren täglichen Umgang mit den „Werkzeugen des Fachberaters/Verkaufsberaters“ auf dem FBA3 fit gemacht. Die Fachberater/Verkaufsberater erhalten Tipps und Tricks für den Umgang mit Artikellisten, Merklisten, Angeboten und Bestellungen in der FBA3 App. Des Weiteren erlernen sie den Umgang mit den Preislisten im PLS Tool und der Dokumente im PDF Expert. Außerdem werden den Teilnehmern die Möglichkeiten zu Auswertungen und Statistiken (zu Kaufverhalten/Umsatz ihrer Kunden) im OneSheet bzw. der SAP BI App vermittelt.

- > FBA3 App
- > PLS Tool
- > SAP BI App
- > PDF Expert
- > Content/Netzwerklaufwerke/OneDrive

Termine: Sie finden Ihre Termine und die Anmeldelisten unter folgendem Pfad auf SharePoint:
Fachbereiche > Personalentwicklung > Anmeldelisten IT-Seminare

Bei Rückfragen wenden Sie sich gerne an Christian Karges (christian.karges@transgourmet.de).





Der Fachberater Assistent (FBA3) – Grundlagen FBA3/iPad Pro

Wie kann der FBA3 den Fachberater/Verkaufsberater im Alltag unterstützen?

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Alle Fachberater mit FBA3 tg / alle Verkaufsberater mit FBA3 SCC

Teilnehmerzahl: 8 – 15 Teilnehmer

Voraussetzung: FBA3

Inhalte: Die Teilnehmer des Seminars erhalten wertvolle Tipps für den sicheren Umgang mit dem iPad im Fachberater-/Verkaufsberateralltag. Die Fachberater/Verkaufsberater erlernen verschiedene Möglichkeiten, wie sie die (Grund)Funktionen des iPads und/oder der mitgelieferten Apps im Alltag nutzen können. Außerdem erhalten sie eine Übersicht der Möglichkeiten bei Nutzung von Microsoft Office 365 und der Speichermöglichkeiten auf dem FBA3.

- Umgang mit dem iPad / Apple iPadOS
- Apple Mail und Kalender vs. Outlook
- Microsoft Office 365
- PDF Expert
- Content/Netzwerklaufwerke/OneDrive
- Intranet/SharePoint

Termine: Sie finden Ihre Termine und die Anmeldeliste unter folgendem Pfad auf dem SharePoint:
Zentrale Bereiche > Personalentwicklung > Anmeldelisten IT-Seminare

Bei Rückfragen wenden Sie sich gerne an Christian Karges (christian.karges@transgourmet.de).





Aktuelle Seminare und Entwicklungsprogramme

Transgourmet CEE – Programme für Führungskräfte

General Management Programm (GMP) Basis

Basismodul.

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Führungskräfte aus den Führungskreisen

Teilnehmerzahl: 10 – 14 Teilnehmer

Inhalte: Überblick über das Führungsmodell nach Malik

- > Management als Beruf
- > Für Ziele sorgen
- > Entscheiden
- > Organisieren / Prozessmanagement
- > Kontrollieren, messen, beurteilen
- > Fördern von Menschen
- > Sitzungsmanagement
- > Job Design und Assignment Control
- > Persönliche Arbeitsmethodik
- > Systematische Müllabfuhr





Praxis-Workshop Gesprächsführung

Praxistraining mit Seminarschauspielern.

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Führungskräfte aus den Führungskreisen

Teilnehmerzahl: 4 – 6 Teilnehmer
In Ausnahmefällen ist auch ein Einzeltraining möglich.

Voraussetzung: Die Bereitschaft, an einer eigenen Gesprächssituation zu arbeiten und diese für das Training vorzubereiten. Alle Teilnehmer werden in diesem Workshop aktiv.

Inhalte: In diesem innovativen Workshop geht es nicht mehr um Theorie, sondern nur noch ums Ausprobieren. In einem realitätsnahen Rollenspiel erfahren die Teilnehmer vom Seminarschauspieler unmittelbar, welchen Effekt ihr Verhalten im Gespräch auslöst. Ebenso erhalten sie auch ein Feedback von den anderen Teilnehmern und dem Trainer. Gemeinsam werden so empathische und lösungsorientierte Verhaltensmöglichkeiten erarbeitet und sich praktisch auf herausfordernde Gesprächssituationen vorbereitet. Die Seminarschauspieler sind speziell ausgebildet und erzeugen eine hohe Authentizität der Übungen.

- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsphasen
- Ebenen der Kommunikation
- Umgang mit eigenen Emotionen und den Emotionen des Gegenübers
- Kommunikationsstrategien und -modelle





Management Entwicklungsprogramm (MEP)

Dauer: 6 Tage

Zielgruppe: Mitarbeiter, die Führungsverantwortung haben. Beispielsweise Gebietsverkaufsleiter, Leiter Verkaufsdienst, Category Manager, Teamleiter*, Fuhrparkleiter, Lagerleiter, Außendienstleiter oder Betriebsleiter Selgros Cash & Carry.
Neu eingestellte Führungskräfte, die noch keine vergleichbare Entwicklung durchlaufen haben.
*die Teamleiter der Selgros Cash & Carry-Märkte nutzen bitte das Selgros-Entwicklungsprogramm

Teilnehmerzahl: 8 – 10 Teilnehmer

Voraussetzung: Übernahme einer Führungsposition zu Beginn bzw. während des Programms

Inhalte:

Modul 1: Führung bei Transgourmet – Modelle und Methoden

- Führungsrolle und Werte
- Grundsätze und Aufgaben wirksamer Führungskräfte
- Führungsstile
- Einfluss von Motivation und Wille auf Veränderungen und Zielerreichung

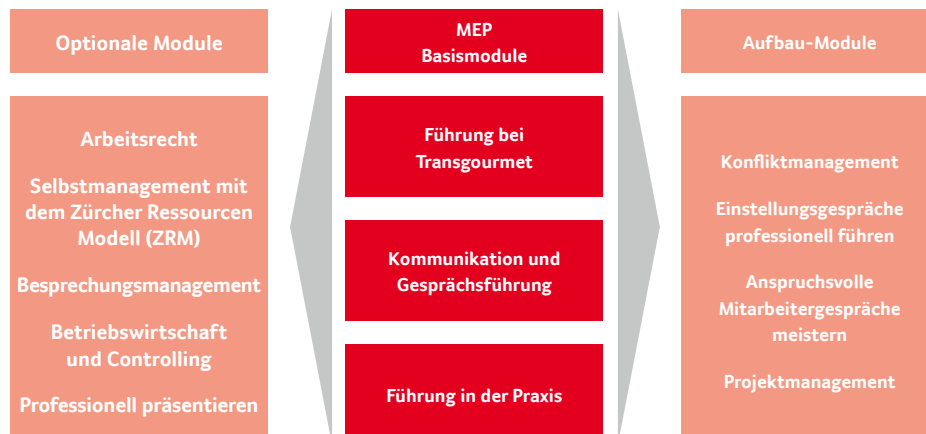
Modul 2: Kommunikation und Gesprächsführung

- Grundlagen & Grundsätze der Kommunikation
- Gesprächsstruktur
- Mitarbeitergespräche zielorientiert führen
- Feedback geben und Kritik konstruktiv äußern

Modul 3: Führung in der Praxis

- Führungssimulation: Planung, mit messbaren Ergebnissen, Besprechungen leiten, Mitarbeitergespräche führen
- Kollegiale Fallberatung
- Präsentation der prozessbegleitenden Aufgaben

Während des MEP werden Sie durch individuelle Coachings zwischen den Modulen bei der Umsetzung der Trainingsinhalte unterstützt. Die Bearbeitung einer Transferaufgabe während des MEP gibt Ihnen die Möglichkeit, bestehende Prozesse in Ihrem Arbeitsumfeld zu hinterfragen und zu optimieren. Durch die Verknüpfung von E-Learning und Präsenztrainings können Sie sich individuell auf die Trainings vorbereiten. Das Programm wird durch verschiedene optionale und aufbauende Trainings komplettiert.





Selbstmanagement mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM)

Dauer: 1,5 Tage

Zielgruppe: Führungskräfte

Führungskräfte, die vor 2018 am FEVV teilgenommen haben, kennen das ZRM-Tool bereits. Andere Anmeldungen haben daher Priorität.

Teilnehmerzahl: 10 – 12 Teilnehmer

Voraussetzung: Für die Teilnahme an diesem Seminar ist es notwendig, sich selbst und sein eigenes Handeln zu reflektieren und eine Offenheit gegenüber ungewöhnlichen Methoden zu haben.

Ob die Methodik zu Ihnen und Ihrem Anliegen passt, können Sie in einem Gespräch mit der Personalentwicklung klären.

Inhalte:

- Zürcher Ressourcen Modell als Werkzeug und dessen Anwendung
- Die Teilnehmer entwickeln für ihr persönliches Anliegen stimmige Haltungs-, Verhaltens- und Ergebnisziele
- Die Teilnehmer erweitern ihr persönliches Handlungsrepertoire, entdecken eigene, oftmals nicht bewusste, Potenziale und lernen diese gezielt zu nutzen
- Erarbeitung stimmiger Möglichkeiten eines souveränen und authentischen Handelns, auch in schwierigen und belastenden Situationen





Konfliktmanagement

Dauer: 2,5 Tage

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmerzahl: 10 – 12 Teilnehmer

Voraussetzung: Erfolgreiche Teilnahme am Führungskräfteentwicklungsprogramms Vertrieb und Verwaltung (FEVV), Logistik (FEL) oder Management Entwicklungsprogramm (MEP)

- Inhalte:**
- Was tun, wenn jemand Grenzen überschreitet? Die Stoppschild-Technik: souveräne Selbstbehauptung statt Flucht oder Angriff
 - Verletzungen minimieren: Weniger einstecken, aber auch weniger austeilen
Die wohlverstandene Kunst der Diplomatie – im eigenen Interesse
 - Konfliktursachen und Konfliktsignale
 - Die Bedeutung von Sach- und Beziehungsebenen in Konfliktsituationen
 - Der Einfluss innerer Einstellungen auf unser Konfliktverhalten
 - Die Bedeutung von Widerstand. Wodurch wird er erzeugt und verschärft?
Wie wird er reduziert oder vermieden?
 - Was bringt uns zur Weißglut? Überkochende Gespräche – Auslöser und Notbremstechniken





Unser Tipp

Besonders effektiv durch intensives Training

Anspruchsvolle Mitarbeitergespräche meistern

Praxistraining mit Seminarschauspielern.

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmerzahl: 6 – 8 Teilnehmer

Voraussetzung: Mitarbeiter, die an den Führungskräfteentwicklungsprogrammen FEVV, FEL, MEP oder vergleichbaren Programmen teilgenommen haben. Die Bereitschaft, an einer eigenen Gesprächssituation zu arbeiten und diese für das Seminar vorzubereiten.
In diesem innovativen Seminar geht es nicht um Theorie, sondern um das Ausprobieren. Deswegen sind Grundlagen der Kommunikation und Gesprächsführung, sowie eine gewisse Erfahrung in der Führungsrolle Voraussetzung für die Teilnahme.

Inhalte: In einer realitätsnahen Simulation, die mit einem Seminarschauspieler geführt wird, erfahren die Teilnehmer unmittelbar, welchen Effekt ihr Verhalten im Gespräch auslöst. Ebenso erhalten sie ein Feedback der anderen Teilnehmer und des Trainers. Gemeinsam werden empathische und lösungsorientierte Verhaltensmöglichkeiten erarbeitet, die die Teilnehmer praktisch auf herausfordernde Gesprächssituationen vorbereiten. Die Seminarschauspieler sind speziell ausgebildet und erzeugen eine hohe Authentizität der Übungen.

Die Teilnehmer

- erfahren und fühlen die Auswirkungen ihrer eigenen Haltung und Kommunikation
- üben neue und unterschiedliche Ansätze für ihre Gesprächsführung
- verstehen die verschiedenen Ebenen der Kommunikation
- erleben, dass sie ein Gespräch führen und beeinflussen können
- sind gut darauf vorbereitet ihre Gespräche klar, emphatisch und effektiv zu führen

Teilnehmer-Feedback:

„Das Seminar verbindet die gelernte Theorie mit dem Praxisbezug. Es war spannend zu prüfen, wie die Gesprächsführung das Gesprächsergebnis beeinflusst.“

„Die Übungen mit dem professionellen Schauspieler waren sehr real und er hat sich gut auf die gegenüberstehende Person eingestellt. Dadurch konnte ich neue Impulse für meine tägliche Arbeit mitnehmen.“

„Die Atmosphäre war sehr offen. Es wurde sich viel Zeit genommen für die praxisnahen Fallbeispiele und Feedback.“



Einstellungsgespräche professionell führen

- Dauer:** 2 Tage
- Zielgruppe:** Führungskräfte, die Einstellungsgespräche führen
- Teilnehmerzahl:** 8 – 12 Teilnehmer
- Voraussetzung:** Mitarbeiter, die an den Führungskräfteentwicklungsprogrammen FEVV, FEL, MEP oder vergleichbaren Programmen teilgenommen haben
- Inhalte:** Neben der fachlichen Qualifikation gewinnt die Einschätzung der persönlichen Qualifikation (Fähigkeit in der Zusammenarbeit mit anderen, Wirkung auf Mitarbeiter, Kollegen, Verhandlungspartner und Kunden etc.) eine immer höhere Bedeutung. Dies erfordert von Führungskräften und Personalverantwortlichen die Fähigkeit, persönliche Eigenschaften und das Leistungspotenzial der Bewerber zuverlässig erfassen zu können.

Die sichere Prognose zur beruflichen Entwicklung und zur Integrationsfähigkeit des Bewerbers ist u.a. eine höchst bedeutsame Entscheidung. Neben Zeugnissen, Referenzen und Testverfahren ist das Bewerbungsgespräch bei der Personalauswahl von zentraler Bedeutung.

- Kennenlernen und Training der notwendigen Fertigkeiten, um die erwarteten Qualifikationsmerkmale im Gespräch sicher feststellen zu können
- Mögliche Beobachtungsfehler und persönliche Reaktionstendenzen bei der Beurteilung von Bewerbern erkennen
- Schwierige Interviewsituationen bewältigen (z. B. Umgang mit „wortkargen“ Bewerbern oder Vielrednern)
- Digitale Interviews – wann macht das Sinn?
- Kriterien des AGG
- Eine gut begründete Entscheidung treffen

Teilnehmer-Feedback:

„Besonders gut gefallen hat mir die angenehme Vermittlung der Seminarinhalte: informativ, nachvollziehbar unter Einbeziehung der Teilnehmer sowie die Möglichkeit, die einzelnen Punkte im Rahmen von Übungsgruppen zu testen.“

„Das schrittweise, strukturierte Erklären und die anschließenden Übungen mit Praxisbezug fand ich sehr gut. Des Weiteren wurden die Inhalte sehr lebendig vermittelt und wir erhielten konkretes Handwerkzeug für den Alltag.“

„Die praktischen Übungen waren sehr gut. Der Austausch mit den anderen Seminarteilnehmern sowie das Eingehen auf die betrieblichen Anforderungen haben mir besonders gefallen.“





Besprechungsmanagement

Dauer: 3 x 30 Minuten E-Learning und 1 Tag Präsenztraining

Zielgruppe: Führungskräfte

Teilnehmerzahl: 8 – 10 Teilnehmer

Inhalte: Effiziente Besprechungen sind ein wirksames Führungsinstrument, das das Erreichen von gemeinsamen Zielen fördert. Dabei zeigt sich immer wieder, je besser eine Besprechung vorbereitet ist, umso wertvoller ist sie für alle Teilnehmer.

- In den E-Learning-Kursen erarbeiten Sie sich das theoretische Rüstzeug für Ihre nächste Besprechung, z. B. Vorbereitung, Durchführung, Nacharbeit und Spielregeln
- Während des Präsenztrainings tauschen Sie sich über Ihre Besprechungs-Erfahrungen aus, üben den Umgang mit dem „Besprechungs-zoo“ und erarbeiten Lösungen zu Ihren Fragen
- Sie üben die Umsetzung Ihres über die E-Learnings erworbenen Wissens anhand von praktischen Beispielen aus Ihrem Arbeitskontext





Grundlagen Arbeitsrecht und Betriebsverfassungsgesetz

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Führungskräfte, z. B. Gebietsverkaufsleiter, Leiter Verkaufsdienst, Category Manager, Fuhrparkleiter, Lagerleiter, Außendienstleiter oder Betriebsleiter Selgros Cash & Carry

Teilnehmerzahl: 12 – 16 Teilnehmer

Voraussetzung: Mitarbeiter, die an dem Management Entwicklungsprogramm (MEP) teilgenommen haben

Wenn Sie Ihre Mitarbeiter gesetzeskonform führen möchten, dann ist dieses Training die Voraussetzung, damit dies gelingt.

- Inhalte:**
- Einstellung und Kündigung
 - Wechselseitige Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis
 - Disziplinarmaßnahmen
 - Aktuelle Fragen und Themen aus Ihrer Praxis





zum Inhalts-
verzeichnis

Update Arbeitsrecht und Betriebsverfassungsgesetz

Dauer: 4 Stunden Online-Seminar

Zielgruppe: Geschäfts- und Betriebsleiter, Führungskräfte, Personalsachbearbeiter / Mitarbeiter des Sekretariats

Teilnehmerzahl: 10 – 12 Teilnehmer

Das Arbeitsrecht unterliegt einem ständigen Wandel – auch durch die Entwicklungen in der Rechtsprechung. Wer vor Gericht bestehen will, muss die Spielregeln kennen. Das Seminar setzt fundiertes arbeitsrechtliches Grundwissen voraus.

Inhalte:

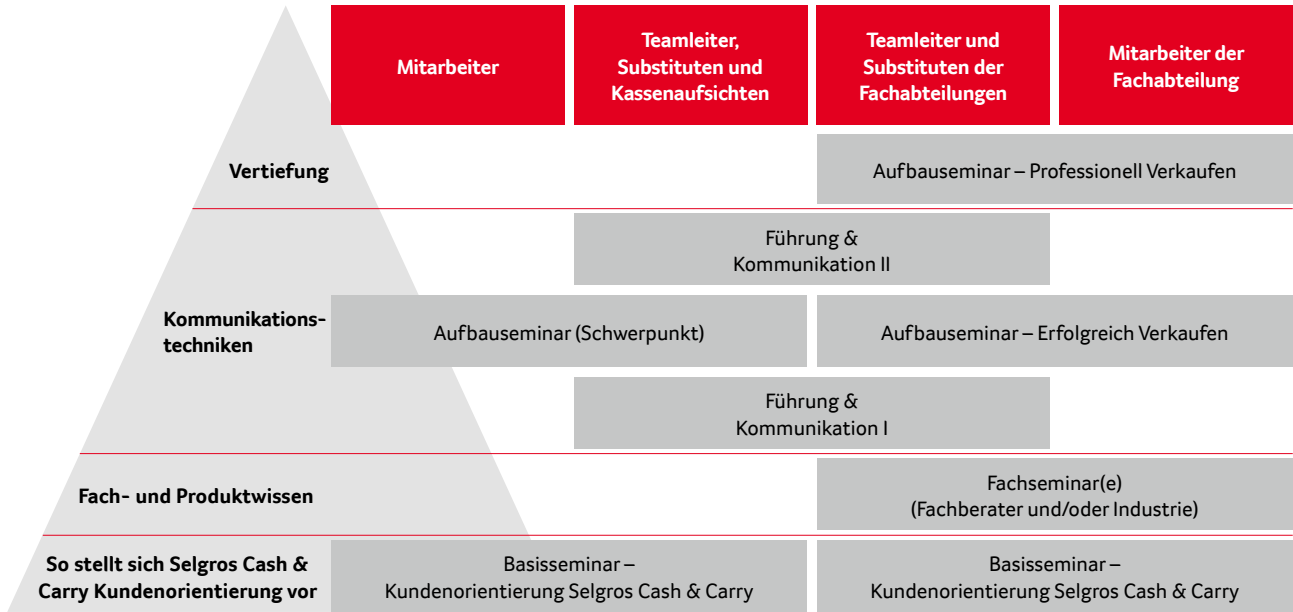
- Neueste Rechtsprechung der Arbeitsgerichte
- Aktuelle Fragen und Herausforderungen aus der Praxis





Aktuelle Seminare und Entwicklungsprogramme

Angebote für Mitarbeiter der Selgros Cash & Carry-Märkte



Zielgruppe	MA an der Info	MA an der Kasse	MA im Verkauf	Führungskraft
Profil				
Aufbauseminar	Kundenorientierung an der Information	Kundenorientierung an der Kasse	Professionelles Verkaufen Erfolgreich Verkaufen	Führung & Kommunikation II Führung & Kommunikation I
Basisseminar	Kundenorientierung Selgros Cash & Carry			



Basisseminar – Kundenorientierung Selgros Cash & Carry

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter, Teamleiter und Substituten im Verkauf, Kundeneingang/-service, Check/Kasse

Teilnehmerzahl: 10 – 14 Teilnehmer

- Inhalte:**
- Unsere Selgros Cash & Carry Grundsätze
 - Der Selgros Cash & Carry-Markt aus Sicht des Kunden
 - Auf die eigene Grundhaltung kommt es an
 - Mein Beitrag zur Kundenorientierung



Teilnehmer-Feedback:

„Die gemeinsame Erarbeitung von Themen in der Gruppe und der Erfahrungsaustausch mit den Kollegen war sehr motivierend.“

„Eine tolle Kombination von Theorie und Praxis. Ich konnte mich in die Lage des Kunden versetzen und überlegen was ich besser machen kann.“

„Besonders gefallen hat mir der Gang durch den Markt. Es war sehr hilfreich für mein tägliches Handeln, den Markt einmal als Kunde wahrzunehmen.“

„Kundenorientierung wird wieder in den Mittelpunkt gesetzt. Man sieht diese Aufgabe als Herausforderung und Spaß an der Arbeit und das heißt sich nicht hinter Listen zu verstecken.“



Aufbauseminar – Kundenorientierung an der Information

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter Kundeneingang/-service

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Voraussetzungen: Teilnahme am Basisseminar – Kundenorientierung Selgros Cash & Carry.

- Inhalte:**
- Die Wirkung des ersten Eindrucks
 - Wirkung der Körpersprache
 - Günstige Gesprächsführung
 - Reizworte vermeiden
 - Kritische Situationen entschärfen



Unser Tipp

E-Learning "Kundenorientierung an der Kasse" - das Seminar im Mini-Format. Genau das Richtige um sich auf das Seminar vorzubereiten oder die Inhalte wieder aufzufrischen.

Aufbauseminar – Kundenorientierung an der Kasse

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter, Teamleiter und Substituten Check/Kasse

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Voraussetzungen: Teilnahme am Basisseminar – Kundenorientierung Selgros Cash & Carry.

- Inhalte:**
- Unsere Kassenstandards
 - Wirkung der Körpersprache
 - Günstige Gesprächsführung
 - Der letzte Eindruck bleibt
 - Reizworte vermeiden
 - Kritische Situationen entschärfen



Aufbauseminar – Erfolgreich Verkaufen

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter, Teamleiter und Substituten im Verkauf

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Voraussetzungen: Teilnahme am Basisseminar – Kundenorientierung Selgros Cash & Carry

- Inhalte:**
- > Die Phasen des Verkaufsgesprächs
 - > Hilfreiche Fragetechniken
 - > Nutzenargumentation
 - > Zusatzverkäufe generieren
 - > Mit Einwänden sicher umgehen



Aufbauseminar – Professionelles Verkaufen

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Das Seminar ist die Weiterführung zum „Aufbauseminar – Erfolgreich Verkaufen“. Es ist an alle Mitarbeiter, Teamleiter und Substituten im Verkauf, speziell die beratungsintensiven Frischeabteilungen und Non-Food, gerichtet.

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Voraussetzungen: Teilnahme am Aufbauseminar – Erfolgreich Verkaufen

- Inhalte:**
- > Kaufmotive unserer Kunden
 - > Kaufanlässe unserer Kunden
 - > Hilfreiche Fragetechniken
 - > Vertiefung Nutzenargumentation
 - > Storytelling
 - > Up-Selling



Führung & Kommunikation I

- Dauer:** 1 Tag
- Zielgruppe:** Teamleiter und Substituten im Verkauf, Kundeneingang/-service, Check/Kasse
- Teilnehmerzahl:** 8 – 12 Teilnehmer
- Voraussetzungen:** Teilnahme am Basisseminar – Kundenorientierung Selgros Cash & Carry
- Inhalte:**
- Was hat der Umgang mit Mitarbeitern mit Kundenorientierung zu tun?
 - Aufgaben und Vorbildfunktion von Teamleitern
 - Was läuft bereits gut im Umgang mit Kunden?
 - Feedback geben und Feedback erhalten
 - Günstige Gesprächsführung



Führung & Kommunikation II

- Dauer:** 1 Tag
- Zielgruppe:** Teamleiter und Substituten im Verkauf, Kundeneingang/-service, Check/Kasse
- Teilnehmerzahl:** 8 – 12 Teilnehmer
- Voraussetzungen:** Teilnahme an Führung & Kommunikation I
- Inhalte:**
- Wiederholung & Erfahrungsaustausch
 - Vertiefung Gesprächsführungstechniken
 - Fragetechniken
 - Aktives Zuhören
 - Kommunikationsfallen vermeiden
 - Praxisübungen



Verkaufstraining – Kompakt

- Dauer:** 2 Tage
- Zielgruppe:** Geschäftsleiter, Betriebsleiter, Regionalleiter
- Teilnehmerzahl:** 8 – 10 Teilnehmer
- Inhalte:**
- Unternehmenspräsentation
 - Gesprächsphasen im Verkauf
 - SMART zum Ziel
 - Fragen - Zuhören - Verkaufen
 - Die kundengerechte Bedarfsanalyse

Führungskraft als Coach

- Dauer:** 2 Tage
- Zielgruppe:** Geschäftsleiter, Betriebsleiter und Regionalleiter
- Teilnehmerzahl:** 8 – 10 Teilnehmer
- Inhalte:**
- Coaching als Führungsinstrument. Was ist Coaching und was kann ich damit bewirken?
 - Der Coachee im Mittelpunkt. Und wen soll ich coachen?
 - Unterstützung der Mitarbeiter bei der Umsetzung der Trainingsinhalte
 - Coachingtechniken, um Veränderungen zu begleiten
 - Coachingtools als Entlastung im Tagesgeschäft
 - Coachingkultur: Gewappnet für den Wandel der Zukunft





Verkaufstraining für Verkaufsberater

Dauer: 2 x 2 Tage

Zielgruppe: Verkaufsberater

Teilnehmerzahl: 8 – 10 Teilnehmer

Inhalte:

Modul 1:

- Die Rolle des Verkaufsberaters bei Selgros Cash & Carry
- Unternehmenspräsentation
- Gesprächsphasen im Verkauf
- SMART zum Ziel
- Fragen - Zuhören - Verkaufen
- Die kundengerechte Bedarfsanalyse
- Praxisorientierte Übungen der Lerninhalte

Modul 2:

- Kunden lösungsorientiert beraten
- Die Nutzenargumentation oder aus der Kundenperspektive verkaufen
- Preisgespräche und Verhandlungen sicher managen
- Der Verkaufsabschluss ist erst der Anfang
- Praxisorientierte Übungen der Lerninhalte





Aktuelle Seminare und Entwicklungsprogramme

Angebote für Mitarbeiter der Vertriebslinie Transgourmet

Qualifizierung Schichtleiter und Fuhrparkdisponenten (QSF)

Dauer: 2 x 2,5 Tage

Zielgruppe: Mitarbeiter in der Logistik, die als Schichtleiter oder Fuhrparkdisponenten tätig sind oder in naher Zukunft dafür vorgesehen sind. Neu eingestellte Schichtleiter oder Fuhrparkdisponenten, die noch keine vergleichbare Entwicklung durchlaufen haben.
Die Inhalte der Module sind an die Aufgaben der Mitarbeiter dieser Führungsebene der Logistik angepasst.

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Inhalte: **Modul 1: Grundlagen Kommunikation**

- › Techniken zur Verbesserung der Kommunikation
- › Feedback geben und annehmen
- › Kommunikation vor der Gruppe
- › Präsentationstechniken

Modul 2: Praktische Umsetzung und Arbeitsrecht

- › Proaktive Konfliktvermeidung durch Anwendung gezielter Gesprächstechniken
- › Qualitätsbewusstsein und -kontrolle
- › Outdoor-Tag mit praktischen Übungen zu Modul 1
- › Arbeitsrecht in der täglichen Anwendung

Das Programm umfasst ergänzende Entwicklungsgespräche mit der eigenen Führungskraft und Transferaufgaben.





QSF Vertiefung Konfliktmanagement

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Mitarbeiter in der Logistik, die als Schichtleiter oder Fuhrparkdisponenten tätig sind.

Voraussetzungen: Teilnahme am QSF

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Inhalte:

- Auffrischen und Vertiefen der Kommunikationstechniken aus dem QSF
- Wie entstehen Konflikte und wie können diese vermieden werden?
- Typisches Verhalten in Konfliktsituationen
- Und wenn es doch mal kracht: Praktische Tipps zum lösungsorientierten Vorgehen
- Praktische Übungen: Konfliktgespräche führen





Storytelling – Verkaufen mit Geschichten

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe: Alle Fachberater

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Die Präsentation der Unternehmens- und/oder Produktinformationen, die in Geschichten eingebettet sind, gewinnt in der Kundenansprache immer mehr an Bedeutung. Dieses Erzählen von Geschichten (Storytelling) bietet eine optimierte Form der Kundenansprache.

- Inhalte:**
- Bedeutung von Geschichten im Verkaufsgespräch
 - Warum Geschichten eine große Wirkung haben
 - Bausteine einer guten Geschichte zu einem Produkt
 - Do's und Don'ts beim Storytelling
 - Einsatzmöglichkeiten des Storytelling im Verkaufsgespräch
 - Eigene Geschichten zu Warengruppen und Produkten entwickeln

Teilnehmer-Feedback:

„Toller Trainer, spannend und sehr kurzweilig, macht immer wieder Spaß.“

„In einer lockeren Atmosphäre wurden praxisnahe Beispiele erarbeitet, die ich auch im Alltag super anwenden kann.“

„Die wissenschaftlichen Studien als Argumentationspunkt fand ich super.“

„Die Produktpräsentationen in Geschichten zu verpacken und anhand von Rollenspielen zu üben, war sehr hilfreich.“





STAMM - Erfolgreich verkaufen und beraten im Foodservice

Dauer: 8 Tage

Zielgruppe: Fachberater der Gemeinschaftsverpflegung und der Gastronomie, die neu in dieser Position sind oder zeitnah in den Außendienst wechseln werden. Neu eingestellte Fachberater, die noch keine vergleichbare Entwicklung durchlaufen haben.

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Inhalte: **Modul 1: Kompetent auftreten und sich selbst effizient organisieren**

- Rolle des Fachberaters bei Transgourmet
- Einflussfaktoren im Beratungsgespräch
- Selbstwirksames Ziel- und Ressourcenmanagement
- Gesprächsphasen im Beratungsgespräch

Modul 2: Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Verkaufserfolg

- Ergebnisrechnung bei Transgourmet
- Preiskalkulation bei Transgourmet
- Steuerung der Roherträge
- Risikomanagement

Modul 3: Verkaufen und Beraten I

- Kundensysteme erfassen und Erwartungen definieren
- Kaltakquise
- Referenzmarketing planen und gezielt umsetzen
- Terminakquise am Telefon

Modul 4: Verkaufen und Beraten II

- Preisgespräche und Verhandlungen gestalten
- Komplexe Verhandlungsgespräche
- Lösungsorientierte Reklamationsgespräche
- Grundlagen Resilienz und Stressprävention

Das Programm wird ergänzt durch regelmäßige Entwicklungsgespräche und Vertriebscoaching durch die Führungskraft und die eigene Vor- und Nachbereitung der Module durch die Teilnehmer.



Teilnehmer-Feedback:

Carsten Wiemeler, Fachberater Gemeinschaftsverpflegung im Betrieb Hildesheim

„In diesem Jahr habe ich die STAMM-Ausbildung der Transgourmet durchlaufen. Die einzelnen Themenblöcke sind modular und ineinander greifend aufgebaut. Die behandelten Themen sind immer praxisorientiert und zeitgemäß gestaltet. Das macht das Gesamtpaket der STAMM-Ausbildung für den Teilnehmer so interessant und lebendig.

Die Teilnehmer und Referenten nannten Fallbeispiele aus ihrer Praxis. Diese wurden analysiert und letztendlich lösungsorientiert dargestellt. Alle in der STAMM-Ausbildung behandelten und erlernten Themen kommen mir heute in der täglichen Anwendung - im beruflichen Vertriebsalltag - sehr zu Gute.

Die STAMM-Ausbildung halte ich deshalb für eine sehr gute und wichtige Maßnahme im Bereich der Mitarbeiter-Weiterbildung bei der Transgourmet.

STAMM-Ausbildung...sie hilft DIR erfolgreicher zu sein!“



STAMM Refresher

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Fachberater der Gemeinschaftsverpflegung und der Gastronomie

Teilnehmerzahl: 8 – 12 Teilnehmer

Voraussetzung: Teilnahme an der STAMM-Ausbildung liegt schon einige Jahre zurück.

Inhalte:

- Vertiefung der Themen aus der STAMM-Ausbildung, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Teilnehmer
- Kollegiale Fallberatung mit Fallsimulation – die Teilnehmer bringen eigene Themen ein und erhalten Impulse aus der Gruppe für mögliche Vorgehensweisen
- Von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung des Kundenkontakts: Die Teilnehmer erhalten Impulse zu selbst ausgewählten Themen



Teilnehmer-Feedback:

„Der hohe Praxisbezug in den verschiedenen eingebrachten Themenbereichen gab mir wichtige Impulse.“

„Durch den Austausch unter Kollegen und der gemeinsamen Teamarbeit haben wir gute Vorschläge für das tägliche Geschäft erarbeitet.“

„Die Möglichkeit eigene Beispiele einzubringen und gemeinsam positive und negative Faktoren der IST-Situation zu besprechen war sehr hilfreich.“

„Ich habe sehr gute Tipps für meinen Praxis-Alltag im Umgang mit den Kunden erhalten.“



zum Inhalts-
verzeichnis

BWL für den Vertrieb Foodservice

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Fachberater der Gemeinschaftsverpflegung und der Gastronomie, Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst

Teilnehmerzahl: 10 – 18 Teilnehmer

Inhalte:

- > Grundbegriffe BWL
- > Die Ergebnisrechnung bei Transgourmet
- > Die Preiskalkulation bei Transgourmet
- > Roherträge wirksam steuern
- > Kosten des Vertriebs
- > Prozesskostenrechnung
- > Risikomanagement

Das Seminar ist inhaltlich identisch mit dem Modul 2 „Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Verkaufserfolg“ der STAMM-Komplett-Ausbildung.





Kompaktausbildung Coaching

- Dauer:** 6 x 20 Minuten E-Learning und 3 x 1,5 Tage Präsenztraining
- Zielgruppe:** Mitarbeiter, die die Aufgaben eines Transfer-Coaches für den Vertriebsinnendienst übernehmen
- Teilnehmerzahl:** 6 – 8 Teilnehmer
- Inhalte:**
- › Mit den E-Learnings erarbeiten Sie sich die Standards des „Professionellen Telefonieren“ bei Transgourmet
 - › Bedeutung und den Nutzen von Coaching
 - › Kommunikationstechniken
 - › Transferklima und Coachinginstrumente
 - › Phasen und Ablauf des Coachinggesprächs
 - › Erfahrungsaustausch
 - › Coaching-Gespräche führen
 - › Ideenwerkstatt
 - › Individuell Coach the Coach





Einarbeitungswoche für Kraftfahrer

Dauer: 5 Tage

Zielgruppe: Alle neuen Kraftfahrer bei Transgourmet; interessierte Kraftfahrer, die schon länger im Unternehmen sind

Teilnehmerzahl: 6 – 10 Teilnehmer

Inhalte: Ziel der Einarbeitungswoche für Fahrer ist es, die neuen Kollegen schnell „an Bord“ in einem großen Unternehmen zu holen. Durch den Austausch mit neuen Kollegen aus anderen Betrieben und das Kennenlernen der Zentrale, ermöglichen wir einen Blick über den eigenen (regionalen) Tellerrand.

Referenten aus verschiedenen Bereichen geben den neuen Kollegen in einem abwechslungsreichen Mix aus Theorie und Praxis mit, was sie für eine erfolgreiche Tätigkeit bei und für Transgourmet benötigen.

Die Themen im Detail:

- Allgemeine Unternehmensinformationen
- Fahrerkarte / Lenk- und Ruhezeiten / Rangier-Training / Qualifizierte Fahrprobe
- Die Kundenperspektive: professioneller Umgang mit Kundenanforderungen
- Gesundheit / Ernährung / Stressvermeidung
- Arbeitssicherheit
- „Transgourmet bietet mehr“: Sozialleistungen des Unternehmens
- Handheld und Software: die technischen Optionen nutzen
- Schaden-Management: was passiert im „Fall der Fälle?“
- Transportmittelmanagement

Teilnehmer-Feedback:

„Alles super. Es war locker, nicht zu trocken und gut organisiert. Macht weiter so!“

„Eine gute Mischung aus aktiven und passiven Teilen. Kompetente Referenten. Lockerer Umgang miteinander“

„Die Woche hat mir sehr gut gefallen. Ich habe mich gut aufgehoben gefühlt.“

„Offene Gestaltung der Themen. Wir wurden gut eingebunden.“

„Hier habe ich das Unternehmen richtig kennengelernt.“



Qualifizierung Fachberater Gemeinschaftsverpflegung (GV)

- Dauer:** 2 Tage
- Zielgruppe:** Alle Fachberater GV (die an diesem Seminar noch nicht teilgenommen haben)
- Teilnehmerzahl:** 8 – 12 Teilnehmer
- Voraussetzung:** Stamm – Erfolgreich verkaufen und beraten im Foodservice
- Inhalte:** In den Modulen werden Theorie und Praxis verzahnt, d. h. jedes Modul besteht aus einem Wissensteil und einem Trainingsteil.

Modul 1: Der GV-Markt im Wandel

- › Trends und Herausforderungen in der GV-Branche
- › Wertschöpfung in der GV
- › Systematisierung von Prozessen
- › Warenwirtschaftssystem und deren Einfluss auf Prozesse beim Kunden
- › Gespräche mit Küchenleitern und/oder anderen Entscheidern vorbereiten

Modul 2: Beratung von Kunden der Care und Betriebsgastronomie

- › Convenience-Stufen und Anwendungen
- › Kalkulation mit Hilfe von BKTs
- › Argumente der Einkaufsdienstleistung und anderer Wettbewerber
- › Zusatz-Sortiment (Non-Food, GKT...) verkaufen
- › Verkaufsgespräche zusammen mit Spezialisten führen
- › Küchenleiter und/oder anderen Entscheider kompetent beraten
- › Beratungsansätze für B&K erkennen





Individuelle Personalentwicklungsmaßnahmen

Wir betrachten die Mitarbeiter als unsere internen Kunden. Deswegen gehen wir auf individuelle Wünsche und Bedürfnisse mit maßgeschneiderten Angeboten ein. Zu den zielgruppengerechten, individuellen Maßnahmen gehört auch die Vermittlung von offenen Seminaren und Trainings bei externen Seminaranbietern. Beispiele für individuelle Maßnahmen sind: „Verhandlungsführung für Category Manager und Key Account Manager“ und die „Fachtrainer-Ausbildung für das Kompetenz-Team“. Wie Transgourmet individuelle Maßnahmen den veränderten Gegebenheiten und Weiterentwicklungen des Marktes anpasst, zeigen diese Beispiele:

Durchführung von Workshops

Gerne unterstützen wir Abteilungen bei der Planung und Durchführung von Workshops, in denen eine kleinere Gruppe mit begrenzter Zeitdauer intensiv an einem Thema arbeitet. Zum Beispiel haben wir auf Anfrage der Abteilung Stammdatenmanagement einen Team-Workshop durchgeführt, um die Zusammenarbeit im Team zu verbessern und die Auswirkungen der eigenen Arbeit auf verschiedene Bereiche des Unternehmens heraus zu arbeiten.

Moderation von Team-Prozessen und –konflikten

Manchmal läuft es in Gruppen nicht so rund, wie es wünschenswert wäre oder es entstehen Konflikte an Schnittstellen. Eine neutrale Moderation kann dann helfen, Konflikte sachlich anzugehen und zu einer Verbesserung des Arbeitsklimas und der –ergebnisse beitragen.

Design Thinking

Im Portfolio der Personalentwicklung sind Design Thinking-Workshops. Mit dieser modernen Methodik können Herausforderungen aus der Perspektive der (internen) Kunden gelöst werden. Beispiele für Themen, bei denen wir Design Thinking eingesetzt haben:

Moderne Führung Logistik

Zum Thema "Moderne Führung Logistik" wurde für die Logistik der Transgourmet ein Projekt gestartet. Dieses hat die Personalentwicklung in Kooperation mit dem Gesundheitsmanagement mit mehreren Design-Thinking Workshops begleitet. Projektziel ist die Etablierung einer zeitgemäßen, guten Führungskultur in der Logistik. In den Design-Thinking-Workshops mit den Betriebsleitern, Lagerleitern und Fuhrparkleitern wurde das Thema „Führung“ detailliert aus Sicht der eigenen Mitarbeiter betrachtet. Ziel war es, die Anforderungen an eine moderne Führungskultur aus Sicht der Mitarbeiter erlebbar zu machen, um einen zielgerichteten Maßnahmenplan zu erstellen.



Talent Management

Das systematische Talent Management soll auch langfristig sicherstellen, dass das Unternehmen über motivierte und qualifizierte Mitarbeiter auf allen Schlüsselpositionen verfügt.

Mit diesem Prozess legen wir bewusst den Fokus auf unsere internen Potenzialträger, um diese fachbereichsübergreifend zu fördern. Durch systematische Personalentwicklungsmaßnahmen tragen wir so zur internen Besetzung der Schlüsselpositionen bei. Dies ist ein Gewinn für alle Seiten: die Mitarbeiter, die Führungskräfte und für das Gesamtunternehmen.

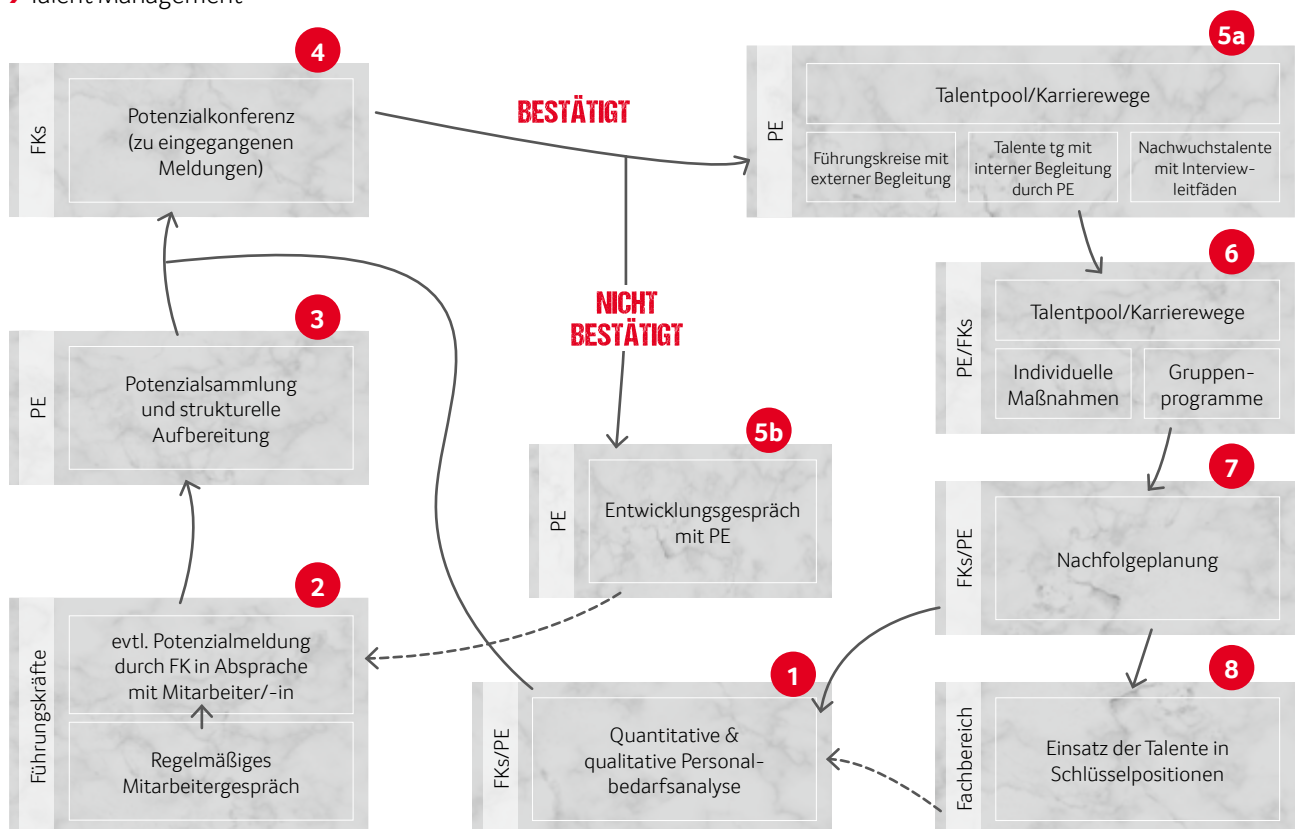
Der Talent Management Kreislauf (siehe Grafik) wird alle zwei Jahre von der Personalentwicklung begleitet. Zunächst definiert die Geschäftsführung die Schlüsselpositionen. Dabei handelt es sich um Fach- und Führungspositionen, die wesentlich zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Anschließend führen die jeweiligen Führungskräfte ein Mitarbeitergespräch mit dem betroffenen Personenkreis. Dabei steht der offene Austausch zwischen Mitarbeiter und Führungskraft im Vordergrund. Wird dabei bei einem Mitarbeiter weiteres Potenzial festgestellt und wünscht sich auch der Mitarbeiter eine berufliche Veränderung, erfolgt die Potenzialmeldung an die Personalentwicklung. In einer Potenzialkonferenz werden die gemeldeten Kandidaten besprochen und über die Aufnahme in einen Talentpool entschieden. Im positiven Fall findet eine Potenzialanalyse statt, um den aktuellen Entwicklungsstand den Mitarbeiters abzuleiten und um eine interne Karriereberatung zu ermöglichen.

Für die Kandidaten wird auf Basis der Ergebnisse der Potenzialanalyse ein Entwicklungsplan erstellt, mit dessen Hilfe sie auf die Übernahme neuer Fach-, Führungs- und Projektaufgaben vorbereitet werden.

Das langfristige Ziel ist es, einen Großteil der Schlüsselpositionen intern aus dem Talentpool zu besetzen.

Alle wichtigen Unterlagen zum Talent Management finden Sie im SharePoint unter „Fachbereiche > Personalentwicklung > Talent Management“





Instrumente für Personalauswahl und Potenzialeinschätzung

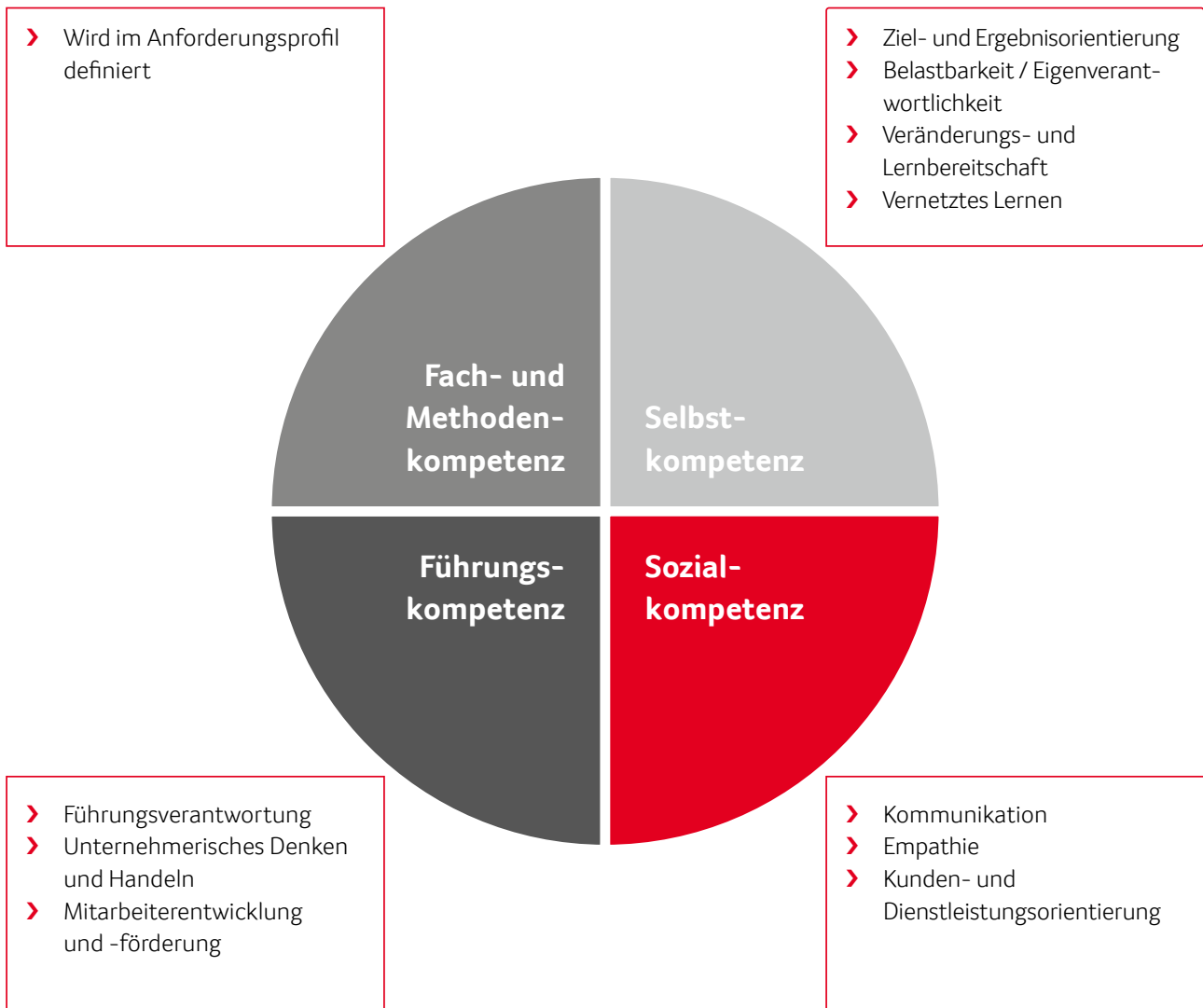
Anforderungsprofile und Interviewleitfäden

Strukturierte Interviews brauchen eine gute Grundlage. Zur Vorbereitung auf das Seminar „Einstellungsgespräche professionell führen“ sind deshalb für die meisten Positionen bei Transgourmet Anforderungsprofile und Interviewleitfäden erstellt worden. Studien haben gezeigt, dass diese Form der Auswahlverfahren sehr effizient ist und Bewerber deutlich besser eingeschätzt werden können. Die Führungskräfte erlernen die praktische Anwendung des Interviewleitfadens im Seminar "Einstellungsgespräche professionell führen".

Assessment Center

Für die Besetzung der Schlüsselpositionen eignen sich Assessment Center als zusätzliche Beratungsleistung besonders gut. Das Einzel-Assessment Center ist ein speziell für Transgourmet entwickeltes Instrument, um die Leistung der Bewerber besser einzuschätzen.

Basis für die Instrumente ist ein einheitliches Kompetenzmodell, aus dem die Anforderungen für die jeweiligen Positionen abgeleitet werden:





Weitere Aus- und Weiterbildungsangebote

Duales Studium

In Kooperation mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg und der Hochschule Mainz ist es unser Ziel, Fach- und Führungskräfte für Transgourmet auszubilden. Neben der klassischen BWL wird in den einzelnen Studiengängen ein Schwerpunkt gesetzt. Die Praxissemester finden in unserer Zentrale in Riedstadt/Neu-Isenburg, in unseren Zustellbetrieben und Märkten statt. Unsere Studierende haben somit die Möglichkeit, in drei Jahren Studium die Transgourmet-Welt kennen zu lernen. Zusätzlich zum Einsatz in den Fachabteilungen bearbeiten die Studierenden spannende Projekt- und Bachelorthemen, bei denen sie betriebliche und praxisnahe Fragestellungen und Probleme kritisch analysieren, „über den Tellerrand“ schauen und theoretische Modelle im Praxistest überprüfen. Neben dem Studienalltag fördern wir unsere Studierende durch Beurteilungs- und Reflexionsgespräche sowie interne Seminare. Eine feierliche Veranstaltung für unsere Studierende rundet unser Konzept ab und schenkt ihnen am Ende des Studiums Anerkennung für herausragende Leistungen.

Wir bilden vielfältig aus.

- Duales Studium BWL Food Management
- Duales Studium BWL Logistik
- Duales Studium RSW Accounting und Controlling
- Duales Studium betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Unternehmensrechnung und Finanzen
- Duales Studium Wirtschaftsinformatik
- Duales Studium BWL Digital Commerce Management

Über 30 Studierende werden durch die Personalentwicklung betreut.





Unser Tipp

Viele Weiterbildungen können über das sogenannte „Aufstiegs-Bafög“ mit einem beträchtlichen staatlichen Zuschuss (bis zu 75%) gefördert werden.

Weiterbildungen mit Abschluss

Wir sind eine lernende Organisation: Die finanzielle und ideelle Förderung von Weiterbildungen mit IHK/HWK- oder Hochschulabschluss ist für beide Seiten ein Gewinn. Der Mitarbeiter schafft die fachliche Basis für eine interessante Karriere und Transgourmet profitiert von dessen neu erworbenem Wissen im Unternehmen. Deswegen unterstützt Transgourmet seit Jahren die Weiterbildung seiner Mitarbeiter mit betriebswirtschaftlichem Bezug.

Weiterbildungen (IHK und HWK)

- Geprüfter Fachberater im Vertrieb
- Handelsfachwirt
- Wirtschaftsfachwirt
- Bilanzbuchhalter
- Logistikmeister
- Fleischermeister
- geprüfter Betriebswirt

Berufsbegleitende Studiengänge

- Betriebswirt (VWA)
- Logistik-Betriebswirt (VWA)

Sie möchten eine Weiterbildung machen? Sie sehen einen entsprechenden Bedarf für das Unternehmen?

Sprechen Sie zunächst Ihre Führungskraft an. Darauf aufbauend folgt ein Beratungsgespräch mit der Personalentwicklung hinsichtlich der inhaltlichen Themen, der Organisation und der finanziellen Förderung (staatlich über Aufstiegs-Bafög oder über Transgourmet). Nun steht den nächsten Schritten nichts mehr im Wege. Wer sich berufsbegleitend weiterbildet, investiert neben seiner Tätigkeit bei Transgourmet viel Freizeit und Energie – eine außergewöhnliche Leistung, die wir in besonderem Maße anerkennen. Auch zukünftig wünschen wir den Kolleginnen und Kollegen viel Erfolg für ihre persönliche Entwicklung!

Das sagen Mitarbeiter, die eine Weiterbildung bereits erfolgreich beendet haben:

Marius Schobert, Weiterbildung zum Geprüften Handelsfachwirt (IHK), Fachberater Gastronomie, Betrieb Kempten

Als gelernter Koch habe ich im Jahr 2012 die Chance ergriffen, eine zweite Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann zu absolvieren. Diese habe ich im Jahr 2014 mit Lehrzeitverkürzung erfolgreich abgeschlossen. Im September 2015 startete meine Laufbahn bei Transgourmet, zunächst in der Kundenbetreuung im Betrieb Kempten. Im Sommer 2017 ergab sich die Möglichkeit, in den Außendienst, Sparte Gastronomie, Gebiet Garmisch zu wechseln. Dieser neuen Herausforderung habe ich mich mit viel Freude und Ehrgeiz gestellt.

Bereits kurz nach meiner zweiten Ausbildung stand für mich fest, dass meine berufliche Entwicklung noch weiter gehen soll. In Gesprächen mit meinem Vorgesetzten, Herrn Goldhofer, und der Personalentwicklung, entstand der Entschluss, eine Weiterbildung zum Handelsfachwirt zu machen. Also startete ich im September 2018 ein Abendstudium bei der Akademie Handel, in Zusammenarbeit mit der IHK-Schwaben. Die Prüfungen sollten im März 2020 abgeschlossen sein, doch durch Corona kam es leider zu Verzögerungen bis in den September 2020.

Hiermit möchte ich mich bei Transgourmet, der Personalentwicklung, meinem Vorgesetzten und auch bei meinen Kollegen der Niederlassung Kempten bedanken, dass Sie es mir ermöglicht haben an dieser Weiterbildung teilzunehmen. Ich freue mich sehr darauf mein neu erlerntes Wissen in meinem Arbeitsalltag zu integrieren.





Tobias Land, Studium Bachelor Business Administration, Junior Key Account Manager

Ich bin davon überzeugt, dass jede Überlegung, eine Weiterbildung in Angriff zu nehmen, sinnvoll ist. Auch wenn die Maßnahme einer berufsbegleitenden Weiterbildung viel Zeit und Energie kostet, ist es eine Investition für das gesamte Leben.

So entschied ich mich den Studiengang Business Administration an der FOM - Hochschule für Oekonomie und Management - zu absolvieren, um den Abschluss des Bachelor of Arts zu erlangen. Die Vorlesungen fanden in einer ausgezeichneten Hochschule in Form von Präsenzvorlesungen unter der Woche am Abend sowie samstags tagsüber statt. Alle Kommilitonen waren ebenso engagiert, wie die Professoren und Dozenten, die mit viel Know-how aus dem eigenen Wirtschaftsleben, theoretische und praktische Kenntnisse didaktisch vermittelten.

An Motivation, nach dem Arbeitstag zur Vorlesung zu fahren oder an freien Tagen zu lernen, mangelte es dank der guten Organisation und dem Rückhalt von Transgourmet nie. Wenn man in den Vorlesungen sich mit den Inhalten identifizieren kann, fällt einem das Studium sowie den Transfer in die Praxis wesentlich leichter.

Als im letzten Semester die Vorlesungen aufgrund der Corona-Pandemie aus Infektionsschutzgründen virtuell stattfanden, war dies neu, aber es stellte keine eigentliche Herausforderung dar. Die schriftlichen Präsenzklausuren wurden durch einen Scientific Essay und eine Videopräsentation ersetzt. Somit konnte für jeden das Studium weiter durchgeführt werden.

Am Ende schrieb ich meine Bachelor-Thesis über ein interessantes Thema, in dem ich Wissen aus Studium sowie Wissen und Erfahrungen aus der Arbeit im Vertrieb bei Transgourmet verknüpfen konnte. Generell ist es einfacher theoretische Konzepte zu verstehen, wenn man schon Praxiserfahrungen im Berufsleben sammeln konnte. Rückblickend kann ich sagen, dass ein berufsbegleitendes Studium einhergehend mit der Unterstützung von Transgourmet eine bereichernde Kombination ist, um sich erfolgreich weiterzubilden.



Jonas Jedelhauser, Weiterbildung zum geprüften Logistikmeister (IHK), Logistikcontrolling und Qualitätsmanagement, Betrieb Eichenau

Während meiner Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik habe ich erkannt, dass das Themengebiet der Logistik viel mehr beinhaltet, als man auf den ersten Blick vermuten könnte.

Nach meiner erfolgreich beendeten Ausbildung bei Transgourmet war für mich klar, dass ich mich weiter mit diesem Thema beschäftigen möchte. Aus diesem Grund entschied ich mich, nebenberuflich eine Weiterbildung zum geprüften Logistikmeister zu beginnen. Diese Weiterbildung konnte ich nur dank der Unterstützung meiner Vorgesetzten und Kollegen meistern, da sie auf meine Unterrichtszeiten Rücksicht genommen haben. In der Regel beliefen sich diese auf Freitagabend, Samstagvormittag, sowie einige Vollzeitwochen.

Neben den Herausforderungen, die der Meister durch verschiedene neue Fächer mit sich brachte, kam im Frühjahr 2020 noch die COVID-19 Pandemie hinzu. Das hatte zur Folge, dass uns die letzten Themen über eine Lernplattform vermittelt wurden und im Selbststudium vertieft werden mussten. Auch die für Mai geplante Prüfung wurde situationsbedingt auf August verschoben. Letzten Endes wurde aber für alles eine gute Lösung gefunden.

An dieser Stelle noch ein Dankeschön an Transgourmet für die Unterstützung.



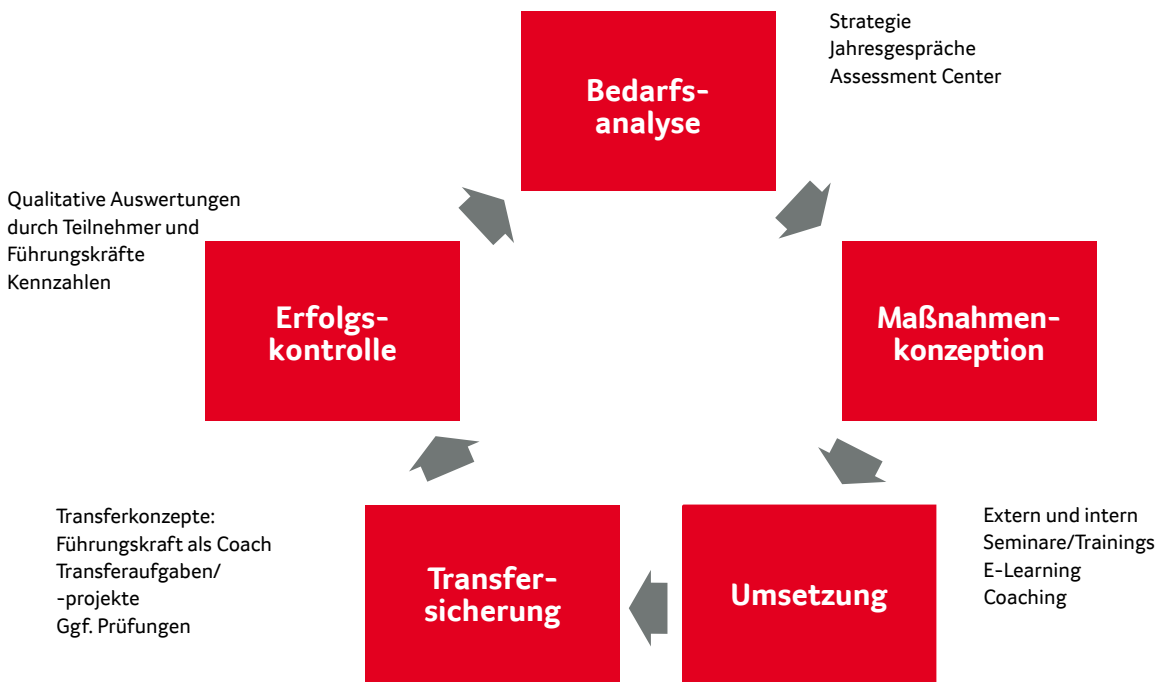


Wir sind eine lernende Organisation

Moderne Personalentwicklung ist ein Prozess, der dazu beiträgt, die Kompetenzen und Qualifikationen der Mitarbeiter kontinuierlich zu steigern. Damit können Mitarbeiter auf allen Ebenen diejenigen Anforderungen besser bewältigen, die jetzt und zukünftig an Transgourmet gestellt werden.

Personalentwicklung ist nie „erledigt“. Die Maßnahmen orientieren sich immer wieder neu an der Strategie des Unternehmens, am sich verändernden Marktumfeld und an den Mitarbeitern selbst. Dieser Kreislauf verdeutlicht den Prozess:

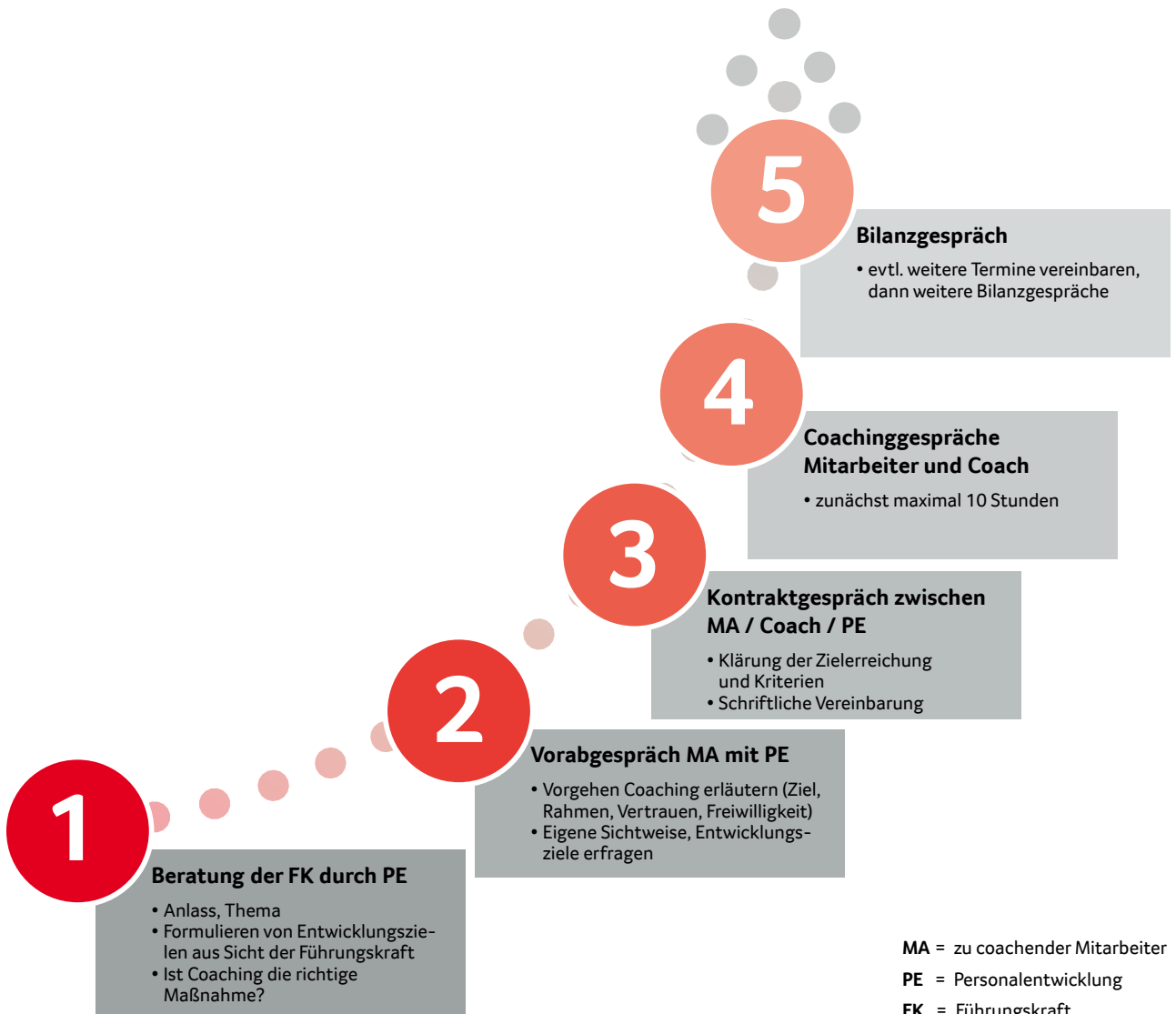
Systematische und bedarfsorientierte Personalentwicklung





Coaching bei Transgourmet CEE

- › Coaching ist die wohl individuellste Personalentwicklungsmaßnahme in Form einer Einzelberatung (evtl. auch Einzeltraining).
- › Coaching ist „Hilfe zur Selbsthilfe“, d. h. es soll die eigenen Problemlösefähigkeiten des Mitarbeiters und dessen Selbstreflexionsfähigkeit stärken.
- › Coaching zielt auf die Weiterentwicklung von Fähigkeiten, insbesondere in der Mitarbeiterführung, und/oder komplexer Fach-/ Projektaufgaben (Coaching ist keine fachliche Beratung).
- › Coaching erfolgt durch interne oder externe Coaches. Die Inhalte der Coaching-Gespräche sind vertraulich.
- › Coaching kann nur wirken, wenn der Mitarbeiter freiwillig an den eigenen Kompetenzen arbeiten möchte.





Themen und Anlässe für ein Coaching

- › Übernahme einer anderen Tätigkeit (insbesondere Führungsaufgabe)
- › Nachfolmaßnahme eines Potenzial-Workshops
- › Bewältigung einer herausfordernden Aufgabe/eines herausfordernden Projekts
- › Besondere Herausforderungen in der Mitarbeiterführung
- › Verbesserung der eigenen Work-Life-Balance/des eigenen Selbstmanagements

Teilnehmer-Feedback :

„Das Coaching wird individuell auf die persönlichen Themen angepasst, indem der Coach die einzelnen Sitzungen darauf aufbaut. Im Vorfeld sollte man reflektieren, in welchen Bereichen man Unterstützung benötigt und dies gegebenenfalls auch mit dem Vorgesetzten besprechen.

Es sollte sich heraus stellen, dass das Thema Konfliktmanagement für mich den größten Mehrwert haben soll. Durch die Auseinandersetzung mit der Thematik, habe ich schnell gemerkt, dass ich durch eine Veränderung meiner Einstellung sowie durch bestimmte Handlungen einfacher und vor allem stressfreier zu meinem Ziel gelange. Techniken, die ich im Rahmen meines Coachings erlernt habe, wende ich nun seit knapp drei Monaten an und habe diese längst in meiner Routine eingebaut.

Der Ablauf der Schulungen gestaltet sich so, dass durch gezielte Fragestellungen aktuelle oder vergangene Themen bearbeitet werden. Das Themenspektrum kann sehr weitgreifend werden, wenn man dies möchte und zulässt. Dass meine Schulung per Skype durchgeführt wurde, hat mich nicht im Geringsten gestört. Im Gegenteil - man spart Zeit, da man keine An- bzw. Abreisezeiten hat.

Wenn man bereit ist seine „Schwächen“ zu erkennen und diese aktiv anzugehen, ist das persönliche Coaching ein Mehrwert für jeden, unabhängig davon in welchem Stadium seines Berufs- und/oder Privatlebens man sich befindet.“



Change Management: Beratung und Prozessbegleitung



Die konsequente Ausrichtung auf den Kunden erfordert vom Unternehmen und allen Mitarbeitern, sich ständig weiter zu entwickeln und Strukturen, Prozesse und Qualifikationen den veränderten Marktanforderungen anzupassen.

› Vor der Umsetzung von Veränderungen

Bei dieser Führungsaufgabe steht die Personalentwicklung als Sparring-Partner zur Verfügung und berät bei der Planung und Kommunikation von Veränderungsprojekten. Eine gute Bestimmung der Ausgangslage mit Hilfe einer Kraftfeldanalyse ist ein wichtiges Puzzleteil ebenso wie die adressatengerechte Formulierung der Veränderungsbotschaft. Je eher die Personalentwicklung mit ins Boot genommen wird, umso besser kann sie die teilweise sehr komplexen Veränderungsprozesse mit unterstützen.

› Während der Veränderungsphase

Die Umsetzung begleitet die Personalentwicklung mit der Moderation von Change-Workshops. Hier gibt es bereits Beispiele aus dem Vertrieb, z. B. haben mehrere Workshops im Vertrieb Gemeinschaftsverpflegung stattgefunden, sowohl für den Außendienst, als auch für die Regionale Kundenbetreuung, um so die Mitarbeiter mitzunehmen im Veränderungsprozess.

Die Führungskräfte können durch Einzel- oder Team-Coachings in herausfordernden Situationen unterstützt werden. Und nicht zuletzt können passende Trainings und Seminare Führungskräfte und Mitarbeiter dazu befähigen, neues Wissen zu erlernen und anzuwenden.

› Lessons Learned

Nach der Veränderung ist vor der Veränderung. Damit das Unternehmen eine „lernende Organisation“ wird, macht es Sinn, immer wieder eine Zwischenbilanz zu ziehen und daraus für kommende Veränderungsprojekte zu lernen.



IHRE ANSPRECHPARTNER IN DER PERSONALENTWICKLUNG:

Wir möchten, dass Sie schnell und unkompliziert Antworten bei uns finden.
Daher haben wir erste Ansprechpartner für Sie definiert:

Leitung Personalentwicklung

Sylvia Lenski / sylvia.lenski@transgourmet.de / +49 151 55 12 56 81

Für Führungskräfteentwicklung:

Tino Krause / tino.krause@transgourmet.de / +49 151 29 26 67 70

Für die Abteilungen der Zentrale, Talent Management und Weiterbildungen:

Christina Kurz / christina.kurz@transgourmet.de / +49 151 55 12 96 60

Für Selgros Cash & Carry:

Robert Lindner / robert.lindner@transgourmet.de / +49 151 29 26 67 77

Für Transgourmet Logistik:

Christina Kurz / christina.kurz@transgourmet.de / +49 151 55 12 96 60

Für Transgourmet Vertrieb:

Sylvia Lenski / sylvia.lenski@transgourmet.de / +49 151 55 12 56 81

Für Fragen und Anliegen zum Transgourmet Campus & E-Learning:

Melanie Schütte / melanie.schuette@transgourmet.de / +49 6158 180 1109

Christine Haller / christine.haller@transgourmet.de / +49 6158 180 1106

Für die Nachwuchsförderung (Duale Studenten und junge Nachwuchskräfte):

Eileen Lindermann / eileen.lindermann@transgourmet.de / +49 6158 180 1104

Anna Kramer / anna.kramer@transgourmet.de / +49 6158 180 1102

Alle Fragen und Anliegen rund um die Seminarorganisation beantworten Ihnen:

Christine Haller & Frederike Siepman / Seminare-PE@transgourmet.de /
+49 6158 180 1101

Transgourmet Deutschland GmbH & Co. OHG

Amtsgericht Darmstadt HRA 85580, Sitz: Riedstadt

Persönlich haftende Gesellschafter: Transgourmet Central and Eastern Europe GmbH, Riedstadt - AG Darmstadt HRB 95033

Geschäftsführer: John Matthew (Vorsitz), Frank Seipelt (Vorsitz), Manfred Hofer

Transgourmet Central and Eastern Europe AG, Basel (Schweiz) – Handelsregister Kanton Basel-Stadt CHE-116.103.244

Verwaltungsrat: Hansueli Loosli (Präsident), Adrian Werren

Zentrale: Albert-Einstein-Str. 15 | 64560 Riedstadt | Tel.: +49 6158 180 1000 | www.transgourmet.de