



Bio-Mühle Nr.1

## PRESSEMITTEILUNG

### Verkaufstipps, die den Umsatz in Bio-Bäckereien steigern

#### **Erfolgreiches Seminar der Meyermühle für Fachverkäufer/innen von Bio-Backwaren**

**Landshut, 30.11.2018 – Am 07. November 2018 fand das Verkaufsseminar „WAS & WIE“ der Meyermühle in Landshut statt. Fachverkäufer/innen von Bio-Backwaren erhielten praxisnahe Tipps der Referentinnen Elke zu Münster vom Brotbüro und Ulrike Poggenclaas, die bei der täglichen Kundenansprache in der Bäckerei einfach umzusetzen sind. Nach dem ausschließlich positiven Feedback der Seminarteilnehmer/innen ist bereits ein nächster Termin in Planung.**

Am Mittwoch, den 7. November 2018, veranstaltete die Meyermühle das Verkaufsseminar „WAS & WIE“, welches sich speziell an Fachverkäufer/innen von Bio-Backwaren richtete. Die anschaulichen Szenarien des Arbeitsalltags in Bäckereifilialen wurden von den Teilnehmer/innen beim Seminar der Bio-Mühle in Landshut besonders gelobt. Verkaufstrainerin Ulrike Poggenclaas thematisierte Situationen beim Verkauf von Bio-Backwaren, darunter die verkaufsfördernde Kundenansprache, das richtige Anbieten von Verkostungsstücken und den Umgang mit individuellen Kundenwünschen. Elke zu Münster, Geschäftsführerin Brotbüro, zeigte Unterschiede zwischen konventionellem und biologischem Anbau auf und gab praktische Tipps zu den Vorgaben für Bäckereien, die Produkte aus beiden Bereichen führen. Im interaktiven Praxisteil gingen die Referentinnen auf Fragen zu Bio-Kontrollen, zu Unterschieden zwischen regionalen und biologischen Produkten und warum Bio nicht automatisch Vollkorn heißen muss, ein.

#### **Verkaufswissen führt zu Umsatzsteigerung**

„Die Anzahl der Bäckereien nimmt ab, zeitgleich steigt die Nachfrage nach Bio-Produkten. Eine gute Schulung des Verkaufspersonals sowie sicheres Produktwissen sind Voraussetzungen dafür, um Kunden verkaufsfördernd Auskunft geben zu können und sie an die Bäckerei zu binden“, sagt die Referentin Elke zu Münster. Die gestiegene Teilnehmerzahl im Vergleich zum ersten Verkaufsseminar im Jahr 2017 zeigt, dass diese Erkenntnis auch von Bäckereien geteilt wird. „Seit 35 Jahren sind wir ganzheitlicher Bio-Partner für Bäckereien und sehen uns in der Verantwortung, unsere Kunden mit Fachwissen zu unterstützen, und das nicht nur im Bereich der Rohstoffe. Die Resonanz zum Seminar war erneut übergreifend positiv. So planen wir bereits jetzt einen nächsten Seminartermin im kommenden Jahr“, resümiert Michael Hiestand, Vorstand der Meyermühle.



Bio-Mühle Nr.1

Das Seminar ist für Teilnehmer mit unterschiedlichem Vorwissen geeignet. Auch bieten die Seminarinhalte wertschöpfende Informationen – egal, ob der Betrieb gerade auf Bio-Backwaren umstellt, ein reiner Bio-Betrieb ist oder ein gemischtes Sortiment führt.

### **Bildmaterial**

**Dateiname:** „Meyermühle-Verkaufsseminar“ (JPG, 816 KB)



### **Bildunterschrift:**

Die Fachreferentinnen gaben den Seminarteilnehmern viele praktische Tipps zur verkaufsfördernden Kundenansprache mit auf den Weg. (v.l.n.r.: Günther Pichler, Außendienst Meyermühle, Fachreferentinnen Elke zu Münster und Ulrike Poggenclaas, Markus Ensinger, Außendienst Meyermühle). © Foto: Meyermühle

### **Über die Meyermühle**

Dank der langjährigen und engen Kooperation mit den regionalen Vermarktungsorganisationen des Naturland- und Bioland-Verbandes und der engen Zusammenarbeit mit Biokreis-Landwirten kann die Meyermühle ihre Kunden aus der backenden Branche mit erstklassigen und verarbeitungssicheren Bio-Mehlen in konstanter Qualität versorgen. Der Gedanke einer ganzheitlichen Umweltverträglichkeit wird von der Meyermühle in allen Bereichen konsequent weitergeführt. Mittlerweile blickt die Meyermühle auf über 35 Jahre Bio-Erfahrung zurück und hat durch das stetige Engagement im Bio-Bereich in den vergangenen Jahrzehnten die Branche in Bayern entscheidend mitgeprägt.

---

Ein Bildarchiv finden Sie unter [www.biomehl.bio](http://www.biomehl.bio).

Weitere Informationen können Sie gerne anfordern bei:

kommunikation.pur, Claudia Fröhlich, Sendlinger Straße 31, 80331 München

Telefon: +49.89.23 23 63 49, Fax: +49.89.23 23 63 51, E-Mail: [froehlich@kommunikationpur.com](mailto:froehlich@kommunikationpur.com)