



Fleischerei Richter GmbH & Co. KG
Frau Kathrin Richter (Personalmanagement)
Breitscheidstraße 1
02708 Löbau

Telefon: 03585 86740
Mail: k.richter@fleischerei-richter.de

www.fleischerei-richter.de

Lehrinhalte für die Ausbildung Fleischfachverkäufer/in

1. Lehrjahr

Warenkunde der einzelnen Produkte für den Verkauf

- Beurteilen und Klassifizieren von Schlachttierkörpern
- Bewerten der Zusammensetzung des Rohstoffes Fleisch
- Gewinnung und sachgerechtes Zuschneiden von Fleisch
- Grundlagen im Bereich des Fleischwarensortimentes
- Grundlagen im Bereich des Wurstsortimentes

Umgang mit Waren unter Berücksichtigung der hygienischen Aspekte

- Grundkenntnisse im Bereich der Mikrobiologie
- Aneignung und Umsetzung der relevanten Hygienevorschriften
- Sicherer Umgang mit den Rohstoffen im Bereich der Lagerung und dem Verkauf

Erstellen von Reinigungskonzepten unter Verwendung von Reinigungsmitteln

- Die korrekte Anwendung von Reinigungsmitteln
- Ausfüllen von Reinigungsplänen
- Grundkenntnisse über die Gefahren und Inhaltstoffe von Reinigungsmitteln

Grundkenntnisse im Umgang mit Maschinen und Anlagen für den Verkauf

- Bedienen von Maschinen und Anlagen unter Beachtung der Sicherheitsvorschriften
- Richtige Handhabung im Umgang mit der Reinigung und der Pflege von Maschinen

Herstellen und Präsentieren von Erzeugnissen für den Bereich Verkauf

- Herstellen von Hackfleisch unter Beachtung aller relevanten Bedingungen
- Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen
- Kundenorientiertes Präsentieren und Dekorieren der Ware in der Verkaufstheke

Praxisnahes Verkaufen

- Beraten und Bedienen von Kunden
- Waren anbieten, verpacken und aushändigen
- Verpackungsmaterialien auswählen und Verpackungstechniken anwenden
- Funktion und Bedienung der Kasse

2. Lehrjahr

Lagerverwaltung der einzelnen Rohstoffe

- Begleiten von Inventur und Lagerkontrolle
- Qualitätskontrolle der Produkte im Filialbereich
- Richtiger Umgang mit den einzelnen Rohstoffen im Bereich der Lagerhaltung
- Kennzeichnen der Ware gemäß der gesetzlichen Bestimmungen

Herstellen und Präsentieren von Erzeugnissen für den Bereich Verkauf

- Waren unter Berücksichtigung der Gestaltung des Sortiments auswählen und fachgerecht anordnen
- Ware verkaufsfördernd herrichten und platzieren

- Anfertigen von portionierten Fleischerzeugnissen für die Bedientheke
- Zubereiten von Convenience
- Geschenke dem Anlass entsprechend verpacken und dekorieren

Aktives Verkaufen

- Kaufmotive und Kundenwünsche ermitteln
- Bestellungen entgegen nehmen und diese erarbeiten
- Informieren der Kunden hinsichtlich der Zusammensetzung, Verwendung und Lagerung der Produkte
- Unterbreiten von Zusatzangeboten

Anfertigen und Gestalten von Werbemittel

- Wählen von wirksamen Werbeträgern
- Richtiges Beschriften von Werbetafeln und Plakaten
- Dekorieren und werbewirksames Gestalten des Verkaufsraum sowie des Schaufenster

Geld- und Geschäftsverkehr

- Abrechnen von Tageseinnahmen
- Formvorschriften des schriftlichen Geschäftsverkehrs anwenden, insbesondere Lieferscheine und Quittungen ausstellen
- Ausstellen von Gutscheinen

3. Lehrjahr

Umgang mit Waren unter Berücksichtigung der hygienischen Aspekte

- Eigenständiges Kontrollieren von Waren auf Qualität und Zustand
- Erweiterung der Grundkenntnisse im Bereich der Mikrobiologie
- Erkennen und Analysieren von Gefahren und kritischen Punkten im Bereich der Lebensmittelhygiene

Lagerverwaltung der einzelnen Rohstoffe

- Durchführen von Inventur und Lagerkontrolle
- Verkaufslager verwalten und Bestelllisten vorbereiten

Herstellen und Präsentieren von Menüs, Speisen im Bereich Heitheke sowie Partyservice

- Herrichten und garnieren von Aufschnittplatten , Braten und Dekorplatten
- Anrichten von Fleisch- und Feinkostsalaten
- Herstellen von verzehrfertigen kalten und warmen Gerichten
- Gestalten der zubereiteten Speisen im Bereich der Heitheke
- Richtiges Zusammenstellen und Portionieren von Gerichten und Speisen

Aktives Verkaufen

- Durchführen von ausführlichen Fachberatungen unter der Verwendung von Produktinformationen
- Benutzen von ernährungsphysiologischen und lebensmittelrechtlichen Aspekten als Verkaufsargumente bei der Beratung der Kunden
- Erarbeiten und Umsetzen von Verkaufsaktionen unter Verwendung zielgruppengerichteter Marketingkonzepte

Geld- und Geschäftsverkehr

- Mitwirken bei der Erfassung statistischer Daten über Waren, Kosten und Umsatz
- Zusammenstellen von Unterlagen für die buchführende Stelle
- Bearbeiten verkaufstechnischer Sonderfälle wie z.B. Reklamationen, Gutschriften und Ersatzleistungen

Warenkunde der einzelnen Produkte für den Verkauf

- Kenntnisse der Inhaltsstoffe von Fleisch und Fleischerzeugnissen
- Aneignen von Fachkenntnissen im Bereich der Ernährungslehre

Organisation der Arbeits- und Personalabläufe

- Mitwirken bei der Erstellung von Arbeitseinsatzplänen
- Organisieren von Arbeitsabläufen