



MESTERUDDANNELSE FOR BAGER OG KONDITORBRANCHEN 2017/2019

TRIN 1

KONCEPT & STRATEGI

Efterår 2017

	Modul 1	Modul 2	Modul 3
Jylland	18-19 sep	23-24 okt	13-14 nov
Sjælland	20-21 sep	11-12 okt	31 okt-1 nov

AMU 47489 (4 dage)

KONCEPTUDVIKLING FOR BAGER OG KONDITOR

Deltageren kan lave en analyse af eget bageri og arbejde med metoder til at videreudvikle dets koncept. Udvikle bageriets koncept for brød, kager, desserter m.m. ud fra en forståelse for kundeønsker, købemønstre, trends og bagerfaglig udvikling. Arbejde aktivt med mål for vejledning og service, som skal give kunder en oplevelse af kvalitet, når de handler i bagerbutikken.

AMU 42751 (2 dage)

MARKEDSFØRING AF BAGERI OG KONDITORI

Deltageren kan anvende værktøjer til markedsføring med henblik på at fremme kendskabet til egen bager- og konditorvirksomhed og øge salget af butikkens sortiment af brød, kager, desserter og konfektur. Deltageren kan udarbejde forslag til markedsføring af et udvalgt sortiment i bageri eller konditori målrettet et afgrænset kundesegment på basis af kendskab til målgrupper og segmentering af virksomhedens totale marked. Deltageren kan redegøre for fordele og ulemper ved brug af forskellige markedsføringsmetoder relateret til bager- og konditorvirksomhed. Deltagerne kan planlægge markedsføringsaktiviteter med baggrund i grundlæggende kendskab til markedsføringsloven.

TRIN 3

OPTIMERING

Efterår 2018

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
Jyl	Datoer fastsættes ultimo 2017			
Sjæ				

NØGLETAL OG KALKULATIONER SOM LEDELSESVÆRKTØJ

AMU-mål: 47627 (3 dage)

Deltageren kan anvende og opstille relevante nøgletal og kalkulationer som udgangspunkt for ledelsesmæssige beslutninger på det operationelle niveau. Deltageren kan med udgangspunkt i forståelse af de centrale nøgletal, opnå øget forståelse for forretningen og hvordan den kan styres. Deltageren kan desuden formidle disses betydning til medarbejderne og øvrige interessenter. Deltageren kan desuden benytte nøgletal til at skabe dialog om og forståelse for beslutningerne hos medarbejderne.

ANVENDELSE AF 5-S MODELLEN FOR OPERATØRER

AMU-mål: 43937 (2 dage)

Ved anvendelsen af de 5-trinige Lean-fremgangsmåden kan deltageren gennemføre et 5-små-og-resultatstyringsforløb inden for eget produktionsområde. Deltageren kan bidrage til en systematisk forbedring af produktiviteten gennem 5-S konceptets 5-trin; Sorter, System i tingene, Systematisk rengøring, Standardisér og Selvdisciplin.

KVALITETSSIKRING I BAGERIER

AMU-mål: 48132 (3 dage)

Deltageren kan medvirke til at fastholde og udvikle en god og ensartet kvalitet i et bageri. Kan vurdere kvaliteten af råvarer og færdigprodukter i et bageri ud fra en bevidsthed om det gode håndværk og den gode smag. Arbejde systematisk med kvalitetssikring ud fra fastlagte standarder for produktudviklingen af brød, kager, desserter og fastfood. Kan udføre selvevaluering og følge op på kvalitetsmål ud fra måling af kundetilfredshed.

TRIN 2

LEDELSE

Forår 2018

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5
Jyl	15-16 jan	21-22 feb	19-20 mar	18-19 apr	16-17 maj
Sjæ	9-10 jan	7-8 feb	7-8 mar	4-5 apr	7-8 maj

AMU 47753 (3 dage)

LEDELSE OG SAMARBEJDE

Deltageren er bevidst om egen lederstil, adfærd og grundholdning og om faktorer, der påvirker samspillet mellem ledere og medarbejdere. Deltageren er bevidst om sin rolle i forhold til egne lederkolleger og virksomhedens øvrige ledelse. Deltageren kan løse ledelses- og samarbejdsproblemer på et grundlæggende niveau.

AMU 47750 (3 dage)

MEDARBEJDERINVOLVERING I LEDELSE

Deltageren kan skabe optimale funktionsbetingelser og igangsætte forandrings- og udviklingsprocesser, der fremmer medarbejdernes motivation, effektivitet og tilfredshed. Deltageren er bevidst om sin egen rolle i en forandrings- og udviklingsproces og om faktorer, der styrker det sociale arbejdsmiljø inden for eget arbejdsområde.

AMU 47752 (2 dage)

LEDERENS KONFLIKTHÅNDTERING OG VANSKELIGE SAMTALER

Deltageren kan i ledelsesfunktionen gennem sit kendskab til konflikter og reaktioner på disse forebygge og løse konflikter. Deltageren kan afdække kerneproblemstillingen i en konflikt. Endvidere kan deltageren gennemføre udfordrende samtaler, der kan rumme konfliktpotentiale.

AMU 47755 (2 dage)

ANVENDELSE AF SITUATIONSBESTEMT LEDELSE

Deltageren kan efter kurset anvende relevante ledelsesværktøjer situationsbestemt, herunder uddelegere ansvar, kompetencer og opgaver i forhold til den enkelte medarbejders aktuelle behov. Deltageren kan desuden skabe trivsel og motivation samt øge effektivitet og produktivitet, uden at det resulterer i stress og mistrivsel.

TRIN 4

SALG & BUTIK

Forår 2019

	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4
Jyl	Datoer fastsættes ultimo 2017			
Sjæ				

SALGSLEDELSE

AMU-mål: 40448 (3 dage)

Deltageren kan ud fra sit job som salgsleder opstille relevante resultatmål mellem personlige motiver, afdelingens interesse og virksomhedens interesser. I jobfunktionen indgår: - Grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivation, aktivitetsniveau og resultatskabelse - Optimering af målopfyldelse på både kort og langt sigt - Nedbrydning af resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger - Sikring af sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats - Vurdering af effekt af forskellige salgsmetoder

SORTIMENTSUDVIKLING I BAGERIER

AMU-mål: 47401 (2 dage)

Deltageren kan innovativt udvikle nye produkter til et sortiment inden for brød, kager, desserter og fastfood. Deltageren kan udvikle og planlægge et sortiment i et bageri for kalenderåret i forhold til højtider, anledning og sæson. Deltageren kan planlægge og justere sortimentet i en bagerbutik ud fra trends og kundegrundlag i overensstemmelse med bageriets profil.

VAREPRÆSENTATION I DETAILHANDLEN

AMU-mål: 46475 (3 dage)

Deltageren kan anvende forskellige former for varepræsentation på eksempelvis hylder, vægge og gulv, der er med til at øge salget og understøtte en klar butikprofil. Deltageren kan optimere forskellige varepræsentationer som sikrer, at butikken fremstår spændende og inspirerende, så kunder motiveres til at købe. Deltageren kan arbejde med principper inden for eksponering, belysning, skiltning, farveforståelse m.v. som giver kunden en optimal købsoplevelse. Deltageren kan udarbejde forslag til, hvor og hvordan varepræsentationen i butikken kan justeres for at øge salget.