

Es ist die Leidenschaft
für unsere Produkte.



Liebe Weiterbildungsinteressierte,

Käsespezialitäten sind das Aushängeschild einer Käsetheke. Sie begeistern Kunden, zeugen von Fachkompetenz und sind wertvolles Umsatzpotential. Sehen Sie in Ihrem Unternehmen noch Entwicklungspotentiale in Käsethemen? Die Vallée Verte ist auf die Vermarktung von Biokäse spezialisiert. Unser Know-how basiert auf rund 20 Jahren Erfahrung. Wir importieren mehr als 320 sorgfältig ausgewählte Biokäse-Spezialitäten aus 13 Ländern und versorgen damit den Naturkost-, Groß- und Fachhandel.

Unsere Seminare sind von anschaulicher Theorie, praktischen Parts und vielen genussreichen Käseproben geprägt. Es ist unser Ziel, hilfreiches „Käsewissen“ vom Seminarraum in das Arbeitsumfeld vor Ort zu transferieren.

Im Seminar kommen Methoden wie Vortrag, Demonstration, Diskussion und Gruppenarbeit zum Einsatz. Zielgruppen sind Führungskräfte und Fachpersonal aus dem Einkauf und Verkauf, die mit Käse arbeiten. Die Seminare finden beim Auftraggeber oder in unserer Firmenzentrale in Kehl statt.

Bildung hat die Kraft, unsere Welt zu verändern. Individuelle Bildung ist der Grundstein dafür, dass wir unser volles Potential entfalten können und einen Unterschied machen für andere.

- Nelson Mandela -

Herzlichst - Ihr Team von der Vallée Verte



Seminar „Käsespezialitäten“

Dieses Seminar schafft einen perfekten Überblick über das Spezialitätensegment in der Naturkostbranche. Was zeichnet Käsespezialitäten aus? Wie geht man mit ihnen um? Woran erkennt man eine „gute“ Rinde und essbaren Schimmel? In welchem Zusammenhang stehen die Käse zu ihrer Herkunft? Welche Verkaufsargumente gibt es für diese besonderen Sorten? Wie lassen sich Spezialitäten genussreich kombinieren? Fragen Sie, was Sie wissen möchten.

Natürlich werden viele wichtige Spezialitäten auch probiert. Ein äußerst wertvoller Seminartag für alle, die sich das Thema Käsespezialitäten noch mehr auf die Fahne schreiben möchten.

Inhalt

Beginn 09.00 Uhr

- Warenkunde, Herstellung, Traditionen und Herkunft
- Besonderheiten, „gute“ Rinde und essbare Schimmel
- Käseerifung und -aromen inklusive Käseverkostung
- Umgang mit Käsespezialitäten
- Rohmilchkäse und geschützte Sorten
- Ziegen-, Schaf- und Büffelmilchkäse
- Begriffsdefinitionen und praktische Aussprachehilfe
- Verzehrtipps in der kalten und warmen Küche
- Wein und Käsespezialitäten

Ende 17.00 Uhr

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen perfekten Überblick über europäische Käsespezialitäten.
- Sie erhalten Sicherheit im Verkauf von Spezialitäten durch bildhaft vermittelte Warenkunde.
- Sie probieren alle relevanten Käsespezialitäten der Biobranche und sammeln sensorische Erfahrungen für den Verkauf.



Seminar „Käse aus Frankreich“

Frankreich hat richtige Käseberühmtheiten hervorgebracht. Sie zählen zu den besten Käsen der Welt, geben der Theke Profil und sind wichtige Umsatzträger. Sie zu verkaufen ist Thema des Seminars. Wir tauchen in die geografische und klimatische Vielfalt des Landes, die verschiedenen Milchtierassen, die handwerklichen Eigenheiten der Käseherstellung sowie in die Geschichten der Käsesorten und in die Hintergründe der französischen „Käsewelt“ ein. Natürlich werden die wichtigsten Sorten auch probiert. Ein äußerst wertvoller Seminartag für alle, die das Thema „Käse aus Frankreich“ noch mehr in den Blick rücken möchten.

Inhalt

Beginn 09.00 Uhr

- Käseparadies Frankreich, Geschichte und Traditionen
- Frankreichs Regionen, Ursprung für Vielfalt
- Französische Milchviehrassen, Grundlage für beste Käsequalität
- Typische Käsesorten, Geschichten, Besonderheiten bei der Herstellung und Reifung
- Klassiker, Spezialitäten mit Herkunftsschutz, Rohmilch-, Ziegen- und Schafmilchkäse
- Traditionelle Verzehr Tipps, Rezepte mit Käse
- Käseteller und -platten, französische Varianten
- Käse und Wein, französische Liaisons
- Präsentationstipps, Aussprachehilfe und Begriffsbestimmungen

Ende 17.00 Uhr

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen perfekten Überblick über die französische Käsevielfalt und erhalten Tipps und Geschichten für den Verkauf.
- Sie erhalten Sicherheit im Verkauf von Spezialitäten aus Frankreich durch bildhaft vermittelte Warenkunde.
- Sie probieren alle relevanten Käsespezialitäten und sammeln sensorische Erfahrungen für den Verkauf.

Seminar „Kochen mit Käse“

Das Seminar ist von der ersten Minute an praktisch geprägt und wird vom Biospitzenkoch Alfred Fahr begleitet. Hier wird gezeigt und probiert, was man aus Käse zubereiten kann und wie man ihn klassisch, also im Heimatland, genießt. Die Inhalte des Seminars liefern Ideen für das Verkaufsgespräch und gleichzeitig Tipps für Zubereitungen in der eigenen Laden-Bistroküche. Die Rezepte sind so ausgewählt, dass sie einfach zuzubereiten sind und gleichzeitig traditionelle Verzehrsgewohnheiten widerspiegeln. Ein lebendiger Seminartag mit ungemein vielen Inhalten.



Inhalt

Beginn 09.00 Uhr

- Käse-Klassiker in Europa
- Landestypische Käse-Verzehrsgewohnheiten
- Käse zum Frühstück, Mittag, Abendbrot
- Häppchen, Käsecremes, Quick-Lunch
- Salate mit Käse
- Suppen mit Käse
- Saucen mit Käse für Salat, Pasta, Speisen
- Überbacken mit Käse
- Soufflé mit Käse
- Käse gerieben
- Fondue und Raclette
- Backen mit Käse
- Grillen mit Käse
- Käse mit Beilagen, Brot und Wein

Ende 17.00 Uhr

Ihr Nutzen

- Sie erfahren klassische Verzehrsgewohnheiten von Käse.
- Sie erhalten Rezeptideen für das Verkaufsgespräch und das Laden-Bistro.
- Sie erhalten einen perfekten Überblick über alle Zubereitungsformen von Käse, vom Häppchen bis zum Dessert.
- Sie bekommen wertvolle Tipps für einen erfolgreichen Käseverkauf.



Seminar „Käse verkaufen“

Eine erfolgreiche Käsetheke wird von erfolgreichem Verkaufspersonal geführt. Gutes Verkaufspersonal erkennt man an ihren guten Ergebnissen.

„Verkaufen heißt, dem Kunden zu helfen, das zu bekommen, was er braucht, und ihm dabei ein gutes Gefühl zu vermitteln.“

Ron Willingham

Die Käsetheke ist eines der Aushängeschilder im Naturkostfachgeschäft. Was braucht der Kunde aus unseren Theken und wie vermittelt man ihm ein gutes Gefühl? In diesem Seminar betrachten wir die Aspekte die der Kunde an unserer Theke wahrnimmt, von der Präsentation bis zum Verkaufsgespräch. Das Verkaufsgespräch nehmen wir anhand eigener Beispiele unter die Lupe, um Fachkundiges zu sehen und Entwicklungspotentiale zu entdecken. Das Seminar vertieft die Kompetenz, die Erfahrung und die Motivation für gute Verkaufsgespräche. Die Leidenschaft für den Verkauf entwickelt sich als logische Folge daraus. Ein Praxistag mit vielen hilfreichen Eindrücken!

Inhalt

Beginn 09.00 Uhr

- Käse im Handel
- Konzepte und Trends
- Präsentationstechniken von Käse in der Theke
- Käsethekencheck - der perfekte Auftritt
- Wohlfühlfaktor beim Verkaufen
- Gute Beratung und Fachkenntnis
- Sicherheit bei den Klassikerfragen
- Verkaufsgespräche
- Reklamationsmanagement

Ende 17.00 Uhr

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wertvolle Tipps für eine ansprechende Käse-Präsentation.
- Sie bekommen Ideen für den erfolgreichen Käseverkauf.
- Sie erzielen noch mehr Sicherheit beim Verkauf von Käse.