

VERKAUF VON NAHRUNGSGERGÄNZUNGSMITTELN

ZIEL

Im Workshop erwerben die Teilnehmer die Kompetenzen, ein Beratungsgespräch mit einem Kunden auf der Trainingsfläche oder an der Theke im Fitnessstudio zu führen und entsprechende Empfehlungen für Nahrungsergänzungsmittel auszusprechen.




Workshop

ZIELGRUPPE/VORBILDUNG

Der Workshop eignet sich für Trainer, die ihre Kunden zu Nahrungsergänzungsmitteln beraten möchten, für Trainer, die ihre Kunden optimal in ihrer Zielsetzung unterstützen möchten sowie für alle Personen, die in Fitness- und Gesundheitsunternehmen tätig sind und im direkten Kundenkontakt stehen.

EMPFOHLENE WEITERBILDUNGEN


- Leistungssport Body-Trainer/in
- Berater/in für Sporternährung
- Berater/in für Lebensmittelkunde und Lebensmittelmanagement

 vor Ort

INHALTE


(Auszug aus den Inhalten)

1. Nahrungsergänzungsmittel
 - Lebensmittelrecht
 - Werbung und Gesundheitsbezug
 - Werbung und Nährwertbezug
 - Produktbeispiele
 - Eiweißprodukte
 - Essenzielle Fettsäuren
 - Kreatin
 - Weitere Wirk-/Nährstoffe
2. Verkauf
 - Zielgruppen
 - Grundlagen der Beratung
 - Bedarfsanalyse und individuelle Beratungsgespräche
3. Praxis:
Übung Verkaufsgespräche

 **DAUER**
1 Tag Präsenzphase

 **ABSCHLUSS**
Teilnahmezertifikat

 **PRÜFUNG**
Keine

 **GEBÜHR**
249,00 EUR inkl. USt. in 1 Rate
(netto: 209,24 EUR)

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 138)
Förderung möglich (Seite 138)

 **START**
Jederzeit möglich

 **INFOS/ANMELDUNG**
QR-Code scannen

