



Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln

Sie sprechen Ihren Kunden individuelle Empfehlungen für Nahrungsergänzungsmittel aus. Dabei beachten Sie die rechtlichen Grundlagen der Lebensmittelwerbung und die Grundlagen der Beratung, sodass abschlussorientierte Beratungsgespräche geführt werden können.

Workshop

Ziel

Im Workshop „Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln“ 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.

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.

Der Workshop richtet sich an Personen, die eine „Ernährungstrainer/in-B-Lizenz“ vorweisen können.

Zugelassen werden kann auch, wer durch Nachweise oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten erworben wurden, die eine Zulassung rechtfertigen.

Beschreibung

Nahrungsergänzungsmittel gehören zu den Lebensmitteln, weshalb sie dem Lebensmittelgesetz unterliegen. Im Praxisworkshop werden die rechtlichen Grundlagen der Health-Claims-Verordnung vermittelt. Wissenschaftliche Erkenntnisse zu unterschiedlichen Produkten werden mit zugelassenen und abgelehnten Claims in Verbindung gebracht. Dabei wird der Fokus auf Eiweißprodukte, essenzielle Fettsäuren, Kreatin und weitere Wirk-/Nährstoffe gelegt.

Zudem wird in diesem Workshop der Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln in Fitness- und Gesundheitseinrichtungen für unterschiedliche Zielgruppen anhand alltagsnaher Praxisbeispiele erläutert. Dabei werden die Grundlagen der Beratung vermittelt, sodass individuelle Bedarfsanalysen sowie Beratungsgespräche mit interessierten Kunden abschlussorientiert geführt werden können. Im Praxisworkshop werden des Weiteren Beratungsgespräche trainiert, wodurch die Workshop-Teilnehmer Sicherheit in der Durchführung eines Beratungs- und Verkaufsgesprächs erlangen.

Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Workshop)

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

Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter bsa-akademie.de.)

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

Abschluss

Teilnahmezertifikat

Dauer

1 Tag Präsenzphase

Gebühr

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

Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)

Förderung möglich (Seite 140)

Prüfung

keine

Termine/Anmeldung

QR-Code scannen

