

Der Buchtipp: Clever Reden im Foodhandwerk

Der Buchtipp: Clever Reden im Foodhandwerk. Wie clevere Kommunikation zum Umsatzbooster wird.



Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg – insbesondere im Foodhandwerk, wo täglich mit Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern interagiert wird. **Julia Mailänders** neues Buch **Clever reden im Foodhandwerk**, erschienen im **Heel-Verlag** (160 Seiten – 24,90), richtet sich an alle, die ihre sprachlichen und zwischenmenschlichen Fähigkeiten gezielt verbessern möchten, um langfristig erfolgreich zu sein. Ein praxisnahes Werk, das für die Lebensmittelbranche einen unschätzbaren Mehrwert bietet.

Die Autorin: Sprachwissenschaft trifft Praxis

Mailänder bringt eine fundierte Expertise aus der Neurolinguistik mit. Nach ihrem Studium der Germanistik und französischen Philologie in Potsdam und Paris und einem Master am Basque Center on Cognition, Brain and Language in San Sebastián, widmet sie sich seit Jahren der Forschung, Lehre und dem Schreiben über Sprache und Kommunikation. Mit ihrer Leidenschaft für die Funktionsweise von Sprache im Gehirn verbindet sie Theorie und Praxis auf einzigartige Weise – perfekt zugeschnitten auf die Bedürfnisse der Fleischbranche.

Die Autorin legt den Fokus auf die spezifischen Herausforderungen des Foodhandwerks, von der Kundenberatung an der Theke bis zur gelungenen Weihnachtsansprache. Ob es darum geht, souverän mit Beschwerden umzugehen, eine emotionale Bindung zu Kunden aufzubauen oder Schlagfertigkeit in schwierigen Situationen zu trainieren – dieses Buch liefert konkrete Werkzeuge und Strategien.

Einige Highlights

Kommunikation auf Augenhöhe: Wie Mitarbeiter und Kunden langfristig an den Betrieb gebunden werden können.

Körpersprache und erster Eindruck: Praktische Tipps, um beim Kunden Sympathie und Vertrauen zu wecken.

Beschwerden professionell meistern: Klare Strategien, um auch kritische Situationen erfolgreich zu bewältigen.

Social-Media-Präsenz optimieren: praxisnahe Einblicke von Branchenexperten wie Axel Schmitt und Katharina Endrass-Lacher.

Emotionen wecken: Warum Kunden keine Produkte, sondern Gefühle kaufen und wie man diese Erkenntnis nutzen kann.

Übungen für den Alltag

Das Buch ist nicht nur Ratgeber, sondern auch Übungsbuch. Mit praxisorientierten Aufgaben und Beispielen kann das Gelernte sofort angewendet werden. Ob es um die Körpersprache, den Umgang mit Beschwerden oder die Auswahl der richtigen Worte geht – Mailänder bietet für jede Herausforderung eine Lösung.

Unser Fazit

In einer Branche, in der hochwertige Produkte allein nicht mehr ausreichen, um Kunden zu überzeugen, wird Kommunikation zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Mailänders Buch zeigt, wie sich Betriebe durch exzellenten Service und überzeugende Gespräche von der Konkurrenz abheben können.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at