

Ihr Nachbar, der Eisenwarenhändler,

wird gern seinem Lehrling ein passendes Lehr- und Handbuch zum Osterfeste schenken.

Legen Sie diesem unsere Lehrbücher vor!

Verkaufskunde für den Eisenwarenhändler

Wie der Kunde zu bedienen ist? Von **Marcell Lyon** / Mit Bildern von **E. Freytag**

96 Seiten mit 24 Originalzeichnungen. Gebunden **3.50 RM.**

INHALT DES BUCHES: Begrüßung des Kunden. — Vom Vorzeigen der Ware. — Verkaufsgespräche. — Saisonartikel. — Der Preis. — Spare Zeit und Schritte. — Verkaufspunkte. — Kaufgründe. — Gruppenkäufer. — Verkäufergruppen. — Mitbedienen. — Abschluß des Verkaufes. — Arbeit mit an Fabrikationsverbesserungen. — Suggestion. — Die Packung macht's. — Verabschiedung des Kunden. — Der Kunde kauft nicht. — Kinder als Werbehelfer. — Behandlung Jugendlicher. — Warenkunde. — Lächeln, nicht lachen. — Qualitätsware. — Von der Lagerhaltung. — Die Stellung wechseln? — Umtausch. — Beschwerden. — Berufsauslese. — Vom Stift zum „diplomierten“ Eisenwarenhändler. — Eisenwarenhändler-Fachschulen. — Handlungsgehilfenprüfungen. — Verkaufskunstkurse. — Die neue Zeit. — Hausfrauenstreben. — Menschenkenntnis. — Gesundheitspflege des Verkäufers. — Ausstellungen. — Nieten in der Ladenkasse. — Charakteristikum. — Die Gemeinschaftsreklame. — Im fremden Land.

So wird das Buch beurteilt:

... Wenn man selbst lange Jahre als Verkäufer tätig war und die Mängel, die Sie so treffend zu kritisieren verstehen, aus eigener Erfahrung kennt, kann man nur wünschen, daß das Buch von jedem Eisenwarenhändler, vom Lehrling angefangen, angeschafft werden möchte, um sich die praktische Anwendung Ihrer Anregungen anzueignen . . .

Paul V. in H.

... Ich wünsche dieses Buch in die Hand eines jeden Eisenwarenhändlers, in die des Chefs wie in die des Personals, weil es beiden Teilen sehr viel bietet. Meinem Chef hat der Inhalt des Buches so außerordentlich gefallen, daß er mich beauftragt hat, für Rechnung der Firma 25 Stück zu bestellen . . .

Wilh. Schminke, Abt.-Leiter der Fa. J. H. Feltmann, Düsseldorf.

Lehrbuch für den Eisenwarenhändler

Zum Gebrauch in Fachschulen und zum Selbstunterricht.

Ein Handbuch für die Praxis von **Reichel-Ackermann.**

240 Seiten mit ca. 800 Abbildungen. Gebunden **6.— RM.**

Der Beruf des Eisenwarenhändlers erfordert ein reiches Maß von Fachkenntnissen, diese neben der Praxis zu vermitteln, ist Zweck des Buches.

Urteile über das Buch:

... Das Lehrbuch von Reichel-A. wird gewiß ein gutes Handbuch in den Eisenwarenhändlerfachschulen darstellen. Lehrer und Lehrlinge werden sich daraus ein allgemeines Wissen der Branche aneignen können; auch die Herren Arbeitgeber werden für sich aus dem Buche manches Wissenswerte entnehmen können; die Anschaffung desselben kann daher den Kollegen nur empfohlen werden. Auch für die jetzt eingeführten Handlungsgehilfenprüfungen wird das Lehrbuch für die Herren Prüfungsvorsitzenden und die Herren Beisitzer von großem Wert sein, es erleichtert entschieden die Fragestellung, und wird jeder Prüfling sich unbedingt den Inhalt desselben, um seine Prüfung zu bestehen, zu eigen machen müssen . . .

Handelsgerichtsrat Alb. Kniehase, Berlin.

... Das Buch will dem Lehrling der Eisenwarenbranche dienen und für diesen Zweck ist es in sachlicher Hinsicht einwandfrei in vollem Umfange zu empfehlen . . .

Oberstudiendirektor Hauenschild, Plauen.

Abnehmer sind: Selbständige Kaufleute, Gehilfen, Lehrlinge und Fachschulen.



Verlagsgesellschaft R. Müller mbH., Eberswalde