

In Kürze erscheint:

Verkäufer mit Erfolg

Ein Querschnitt durch die Praxis des Verkaufens

von Hermann Schneider

Inhalt:

Verkäufer hinterm Ladentisch - Der Vertreter, wie er sein soll - Die Aufgaben des Verkaufsleiters - Aufbau und Aufgabe der Verkaufsabteilung - Du und Deine Kunden.

Die „Wissenschaft vom Verkauf“ nach amerikanischen Rezepten hat so lange in vielen Köpfen gespukt, daß es allseitig begrüßt werden wird, zu diesem wichtigen Thema nunmehr ein Buch in die Hand zu bekommen, das, ganz auf deutschen Verhältnissen fußend, aus der Praxis heraus für die Praxis geschrieben wurde.

Das „Greenhorn“ und der „alte Hase“ werden gleich viele Anregungen aus dem Buche schöpfen, das in der gleichen lebendigen Weise geschrieben ist wie das schnell zu Ruf gekommene Buch „Schreibe richtig — schreibe klar“, das der gleiche Verfasser zusammen mit Paul Michlig in unserem Verlag herausbrachte. Und wie man von jenem sagt, daß es auf den Schreibtisch eines jeden Korrespondenten gehört, so wird es von dem Buch „Verkäufer mit Erfolg“ bald heißen, daß es jeder kennen muß, der irgend mit dem Verkauf zu tun hat.

Das aber bedeutet für Sie weiteste Absatzmöglichkeiten!

In gediegener Ausstattung kostet das Buch bei einem Umfang von etwa 200 Seiten broschiert 3,— RM., geb. 4,— RM. (Z)

Industrieverlag Spaeth & Linde, Berlin W 35, Genthiner Str. 42