

# 25 Milliarden

*Reichsmark setzt der deutsche Einzelhandel jährlich in Waren um. Zwischen Kommen und Gehen des Kunden liegt die Befriedigung seiner Wünsche — der Verkauf als wichtigste Tätigkeit des Einzelhändlers. Damit dieser seine Aufgaben besser erfüllen kann, haben wir in unserer bewährten Fachbuchreihe einen praktischen Leitfaden der Verkaufskunst herausgebracht.*

*Soeben  
erscheint*

## Die Kunst des Verkaufens

Verfasser des Buches ist der Verkaufslehrer Lambert Georg Gredl in München, der u. a. im Auftrage der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel die Verkäuferschulung für den Einzelhandel durchführt. Keine wissenschaftlichen Abhandlungen, keine Verkaufspsychologie, sondern in lebendiger Form vorgetragene Beispiele aus der täglichen Praxis zeigen dem Leser im ersten Teil des Buches, wie man den Kunden empfängt, sich nach seinen Wünschen erkundigt, wie man die Ware vorführt und den Kunden überzeugt und vieles andere mehr. Im zweiten Teil behandelt Gredl Grundsätzliches: wie Pflege der Persönlichkeit, Warenkenntnisse und Menschenkenntnis. Kartoniert RM. 2.80.



*Weitere für den Einzelhändler in Frage kommende Werke sind:*

### Verkaufen und Organisieren im Einzelhandel

Von Hans Willibald Lämerna. Mit zahlreichen Tabellen. Kart. RM. 1,80 / Dieses ausgezeichnete Buch des bekannten Verfassers meidet ausdrücklich jede Langatmigkeit und gibt in knapper, aber doch eingehender Darstellung einen vorzüglichen Überblick über Einrichtung und Organisation eines Einzelhandelsbetriebes. Das Buch ist insbesondere dem kleineren und mittleren Einzelhandel dringend zu empfehlen. (Der Einzelhandel, Krefeld)

### Kleine Plakatschule

Ein froher Lehrgang für Schrift-, Plakat- und Schaufenstergestaltung. Von Karl Bruns. Mit 60 Abb., Schrift- und Plakatvorlagen. Kart. RM. 2,80 / Dieses Buch erweckt die Freude an der Arbeit auch bei dem des Plakatschreibens und Zeichnens bisher Unkundigen, weil er in leichtfaßlicher Weise nicht nur durch alle Schriftformen und Techniken, sondern auch durch alle die kleinen Kniffe geführt wird, die einen Erfolg des Ganzen verbürgen. (Der deutsche Kaufmann, Berlin)

Herr Kollege, die Absatzmöglichkeiten für diese 3 Bücher sind unbeschränkt, denn Hunderttausende von Einzelhändlern, Verkaufsleitern, Verkäufern, Verkäuferinnen, Dekorateurern brauchen diese Hilfsmittel für ihre Arbeit. Machen Sie darum von unserem Angebot entsprechenden Gebrauch!  

Hanseatische Verlagsanstalt / Hamburg

