

Kurt Kretschmar

Verkaufskunde für den Sortimentsbuchhandel

Leitfaden für den Verkauf und den Verkäufer im Buchhandel

Umfang 8 Bogen. Steif broschiert Ladenpreis RM 3.—

Dieser Schrift liegt ein Fernunterrichtskursus zugrunde, der vor mehreren Jahren im Auftrag des Börsenvereins durchgeführt wurde. Der Kursus, der eine freudige Aufnahme, insbesondere beim buchhändlerischen Nachwuchs, gefunden hat, enthält so viel wertvolles Material für die Verkaufstätigkeit im Buchhandel, daß man sich entschloß, dieses Material in einem Buch zusammenzufassen, um es so der Allgemeinheit zugänglich zu machen. — Die durch einen berufenen Fachmann vorgenommene Neubearbeitung des Stoffes liegt nunmehr in der „Verkaufskunde für den Sortimentsbuchhandel“ vor. Aber nicht allein die Auswertung des vorhandenen Materials gab den Grund, die vorliegende Schrift herauszubringen, sondern auch die Pflege der Berufserziehung, die Notwendigkeit also, dem Nachwuchs geeignete Bildungsmittel in die Hände zu geben, mit denen er sich die allgemeine Grundlage für seine Berufsarbeit aneignen kann, war mitbestimmend.

Der Buchhandel strebt dahin, tüchtige und gewandte Verkäufer zu erziehen, die die Garanten für die wirtschaftliche und kulturpolitische Fortentwicklung unseres Berufsstandes sind. Und ohne Übertreibung darf wohl gesagt werden, daß der Verkäufer von Büchern über ein besonderes Maß an Wissen und Können verfügen muß. Seine Tätigkeit greift über den bloßen Verkauf in die Zonen des geistigen Lebens hinein. Das bedingt für ihn, die damit verbundene sittliche und politische Verpflichtung zu erkennen und dementsprechend in der Verkaufstätigkeit zu handeln. Aus dieser besonderen Stellung des Buchhandels erwächst schließlich dem ganzen Berufsstand die Verpflichtung, für die beste Erziehung und für die durchgreifendste fachliche Ausbildung seines Verkäufers nachwuchses besorgt zu sein. Die vorliegende Schrift dient dieser Aufgabe. Sie weist dem jungen Verkäufer den Weg, der zunächst zum richtigen Verständnis und dann zum richtigen Verkauf führen soll.

Der Herausgeber hat versucht, seine Ausführungen möglichst praxisnahe zu halten und zu gestalten, und da, wo es zweckmäßig erschien, wurde die Darstellung durch Beispiele verbildlicht. Der Leitfaden soll dem jungen Verkäufer im Buchhandel aber kein einmaliger Lesestoff sein, sondern ein guter Begleiter in seinem Streben, ein tüchtiger Buchhändler zu werden. Die Schrift gehört darüber hinaus auch in die Fachbibliothek jedes buchhändlerischen Betriebes.

□

Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig