

ES EMPFEHLEN SICH

Zum Binden:



Die Großbuchbinderei für alle Ansprüche

S. Sperling Leipzig D5 und Berlin SW 68

Seit 90 Jahren im Dienste des Buchhandels

Zum Drucken:

Nachdruck
vergriffener
Auflagen
ohne Platten und
Stehsatz · gut und billig!

Julius Beltz / Langensalza
GRAPHISCHER GROSSBETRIEB

Buchdruckerei

Das Haus
des guten
Werk-
druckes

OTTO REGEL

Leipzig-Frohmännstr. 4

G M B H

Verkaufskunde für den Sortimentsbuchhandel

Leitfaden für den Verkauf und den Verkäufer im Buchhandel
von Kurt Kretschmar

1. Auflage 1938, Umfang 128 Seiten, Ladenpreis, steif broschiert, RM 3.-

Diese Verkaufskunde ist aus den Fernkursen erwachsen, die der Börsenverein vor einigen Jahren abhalten ließ. Darüber hinaus ist das Werk aber eine ganz selbständige Arbeit des Verfassers geworden, der als bekannter Sortiments-Buchhändler dieses Stoffgebiet fachmännisch beherrscht. Das Buch ist lebendig und anschaulich geschrieben und lehrt, durch einwandfreies Gebaren den Kundenwunsch psychologisch zu erforschen und somit den Verkaufserfolg sicherzustellen, wobei die Forderung, daß der Buchhändler auch ein Diener des staatlichen und kulturpolitischen Willens ist, in weitgehendem Maße Berücksichtigung findet.

In den einleitenden Kapiteln behandelt Kretschmar die Lebens- und Arbeitseinstellung des Verkäufers und die Bedeutung des Kunden, um dann über Möglichkeiten des Kundenwunsches, Form und Stil des Verkaufsgesprächs zu berichten. Der Frage der Kunden- einwände und -beschwerden sowie der Zuempfehlung wurden besondere Kapitel gewidmet. — Der Leitfaden soll dem jungen Verkäufer im Buchhandel kein einmaliger Lese- stoff sein, sondern ein guter Begleiter in seinem Streben, ein tüchtiger Buchhändler zu werden. Die „Verkaufskunde“ gehört aber auch in die Fachbibliothek jedes buchhändlerischen Betriebes, denn sie gibt auch den Berufskameraden aus Verlag, Antiquariat und Zwischen- buchhandel interessante Einblicke und wertvolle Winke und Hinweise.

Z

Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig