

Fachbücher — Lehrbücher

Für kaufmännische Berufe:

- Landsberg, Buchführung im Einzelhandel
Einführung, Vereinfachte Buchf., Dopp. (allg.) Buchf. —.90
- Batter, Legtilkunde 1.90
- Bogel, Deutscher Kaufmann / Dtsch. Handel
(Betriebslehre) 2.20

Für Industrie und Handwerk:

- Sautter und Zimmermann, der Mechaniker als
Rechner 6.20, geb. 6.80
- Sorg, Meßwerkzeuge. Neu! 3.80, geb. 4.40
- Schelle und Amppler, Der Facharbeiter. (Ma-
schinenschlosser, Mechaniker usw.). Vorbereitung zur Fach-
arbeiter-, Meisterprüfung. (Frage u. Antwort) . . 1.30
- Schelle, Vorbereitung zur Meisterprüfung im
Handwerk. (Frage und Antwort) 1.—
- Dieringer, Fachzeichnen des Stuckateur- u. Gipser-
handwerks. Neu! 5.—
- Riehle, Bodenformen für Gefäße des Küfer- und
Böttcherhandwerks. Neu! 1.90

Ⓩ Ausführliche Fachbücher-Verzeichnisse bitte verlangen Ⓩ

Verlag Holland & Josenhans, Stuttgart 1

Deutsche Buchhändler-Lehranstalt zu Leipzig

Höhere Fachschule des Börsenvereins
der Deutschen Buchhändler

unter Aufsicht des Sächsischen Ministeriums
für Volksbildung

gegründet 1852

*

Jahreskurse,

jeweils Ostern und Michaelis beginnend, für höhere
Ausbildung in Buch-, Kunst- und Musikalienhan-
del, auch für Ausländer(innen). Abschlußprüfung
und Zeugnis am Schlusse des Schuljahres.

Leitung: Oberstudiendirektor Dr. Uhlig

*

Satzungen und Lehrplan unentgeltlich durch die

Verwaltung der Deutschen Buchhändler-Lehranstalt
Deutsches Buchhändlerhaus in Leipzig C 1,

Ⓩ

Platostraße 1a

Ⓩ

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 Wollens 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 Verkaufsgespräches 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 Lesestoff 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.

Ⓩ

Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig