

# Für den Jungbuchhändler:

## **Der Antiquariats-Lehrling**

Von Bernhard Wendt

Mit 14 Abbild. und einer Korrekturtabelle. 1. Aufl. Umfang 184 Seiten. Ladenpreis, steif broschiert, RM 4.—

In diesem Werke sind alle Fertigkeiten, Kenntnisse und Verrichtungen dargestellt, die im Antiquariat notwendig sind und bei der Berufsausbildung erlernt und erworben werden müssen. Es ist aus einer langjährigen Praxis des Verfassers entstanden und bietet den erweiterten und abgerundeten Stoff von Kursen, die er seit Jahren abhält. Auch die geschichtliche Entwicklung dieses wichtigen buchhändlerischen Zweiges wird ausführlich geschildert.

## **Der Sortiment-Lehrling**

Neubearbeitet von Stud.-Dir. Dr. Friedrich Uhlig

Mit 50 Abbildungen. Umfang 144 Seiten. 6., verbesserte Auflage. Ladenpreis, steif broschiert, RM 3.—

Diese 6. Auflage des Werkes ist eine vollständige Neubearbeitung, in der die Erfahrungen aus den Gehilfenprüfungen weitgehend berücksichtigt worden sind. Der Stoffumfang ist deshalb ganz wesentlich erweitert worden. — Die Schrift ist ein Wegweiser in das Stoffgebiet und die Arbeitstechnik des Buchhändlers und leistet sowohl als Lehrbuch für die buchhändlerischen Fachklassen wie auch als Grundlage für den Selbstunterricht vorzügliche Dienste.

## **Der Verlags-Lehrling**

Neubearbeitet von Dr. Friedrich Uhlig und Walter Thilo

Mit 54 Abbildungen. Umfang 152 Seiten. 2., verbesserte Auflage. Ladenpreis, steif broschiert, RM 3.—

Die neue Auflage ist von beiden Verfassern vollständig neu bearbeitet worden und hat auch eine wesentliche Umfangsvermehrung erfahren, besonders in dem Abschnitt über die bibliographischen Hilfsmittel. Die Lehrherren und Gehilfen haben dem Buche lebhaftes Interesse entgegengebracht, da jetzt auch das Stoffgebiet für die Gehilfenprüfung im Verlagswesen umgrenzt ist.

## **Verkaufskunde für den Sortimentsbuchhandel**

Von Kurt Kretschmar

Umfang 8 Bogen. 1. Auflage. Ladenpreis, steif broschiert, RM 3.—

Dieser Leitfaden soll dem jungen Verkäufer im Buchhandel kein einmaliger Lesestoff sein, sondern ein guter Begleiter in seinem Bestreben, ein tüchtiger Buchhändler zu werden. — Das Werk 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.

□ Z

**Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig**