

*Bereits mit Einschluß des Polenfeldzuges,
daher besonders aktuell und von großem Interesse*

Deutschland muß leben

**Drei Jahrhunderte Kampf um den deutschen Lebensraum
Die Stellung des Reichs in Europa und Englands Einkreisungspolitik**

von

Oberstleutnant Dr. Hedler

186 Seiten 8°, Kart. RM 3,75

Die vorliegende Darstellung gibt ein umfassendes Bild der politischen Entwicklung der letzten drei Jahrhunderte bis zur Gegenwart. Eingehend ist die Bedeutung der politischen Gestaltung Europas in Bezug auf die Entfaltung von Kriegen behandelt. In einem großangelegten Vergleich wird die Zeit von 1618–1913 den Jahren des Weltkrieges gegenübergestellt, wobei der Verfasser, unterstützt durch neue, bisher unveröffentlichte statistische Angaben, einen wertvollen Einblick in das Geschehen dieser Zeitepoche gibt, der zum besseren Verständnis gerade auch der gegenwärtigen Entwicklung von hoher Bedeutung ist. Besonders aufschlußreich ist in diesem Zusammenhang die Schilderung des aus einer früheren ausgesprochenen Gegnerschaft hervorgegangenen Zusammengehens zwischen England und Frankreich und der von diesen Ländern schon seit langem betriebenen Einkreisungspolitik. Abschließend gibt der Verfasser einen vergleichenden Überblick der politischen, geopolitischen, militärischen und wirtschaftlichen Lage der kriegsführenden Staaten nach heutigem Stande. — Kundenprospekt.



Verlag Franz Bahlen • Berlin



Soeben erschien:

ERFOLGREICHE KUNDENBEHANDLUNG

von

DR. W. HUMBURG

Mit 10 Abbildungen Kartoniert RM 1,80

Die Zeit, in der ein überströmender Redefluß die ganze „Verkaufskanone“ ausmachte, ist vorbei. Ein guter Verkäufer muß heute versuchen, sich psychologisch auf seinen Kunden einzustellen, wenn er wirklich Erfolg haben will. Dabei will ihm die vorliegende Einführung in die Seelenkunde des Käufers helfen.

Der Verfasser unterscheidet vier Kundengruppen: den Seh- und den Hörtyp sowie den Gefühls- und den Verstandesmenschen. Die unterschiedliche Behandlung dieser Gruppen wird ausführlich und mit vielen praktischen Beispielen erläutert. Das Buch verzichtet dabei darauf, ein Knigge für den Umgang mit Kunden zu sein, es begnügt sich, die psychologischen Vorgänge aufzudecken, die vom ersten Kaufreiz zum tatsächlichen Kaufabschluß führen.

Das Buch wendet sich zwar in erster Linie an den Nachwuchs, gibt aber auch dem erfahrenen Praktiker wertvolle Anregungen und Ratschläge zum noch besseren Verkaufen.

Interessenten: Alle Einzelhändler, Berufslehrer und Berufsschüler

Ausführlicher Prospekt kostenlos



**UNION DEUTSCHE VERLAGSGESELLSCHAFT BERLIN
ROTH & CO.**