

Für den Jungbuchhändler:

Der Antiquariats-Lehrling

Von Bernhard Wendt

Mit 14 Abbildungen und einer Korrekturtabelle. 1. Auflage. 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 Sortiments-Lehrling

Neubearbeitet von Stud.-Dir. Dr. Friedrich Uhlig

Mit 50 Abbildungen. Umfang 148 Seiten. 7., verbesserte Auflage. Ladenpreis, steif broschiert, RM 3.—

In wenigen Jahren ist diese Schrift in 6 Auflagen erschienen, sie ist vom Verfasser wiederum durchgesehen, verbessert und erweitert worden. Als Wegweiser in das Stoffgebiet und die Arbeitstechnik des Buchhändlers und als Lehrbuch für die buchhändlerischen Fachklassen wie auch als Grundlage für den Selbstunterricht leistet sie vorzügliche Dienste.

Der Verlags-Lehrling

Neubearbeitet von Dr. Friedrich Uhlig und Walter Thilo

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

Das Werk ist von beiden Verfassern auf den neuesten Stand gebracht worden. Die Zusammenarbeit von Praktiker und Berufspädagog ist die beste Gewähr dafür, daß die verlagstechnischen Kenntnisse sachgemäß veranschaulicht werden. Die Lehrherren und Gehilfen haben dem Buche lebhaftes Interesse entgegengebracht, da sehr 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 Willens ist, in weitgehendem Maße Berücksichtigung findet.

□

Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig