

Bücher, die der Einzelhändler braucht:

Eine neue Verkaufskunde, aber auch eine

neuartige Verkaufskunde

welche den neuesten wissenschaftlichen Stoff in neuartiger Stofffolge werblich aufzieht und so den modernsten methodischen Bestrebungen auf diesem Gebiete gerecht wird, ist soeben erschienen.

Prof. Ziegler schreibt in der Deutschen Handelsschul-Warte: „Werbekunde und Verkaufskunde sind zwei Lehrfächer, die noch voller Probleme stecken. Dr. Schlieper, Köln, stellt in seinem Aufsatz in der Zeitschrift für Handelsschulpädagogik (2. und 3. Heft)

Seine Ausführungen über Stoffauswahl, Stoffgliederung und Stoffverteilung sind als grundlegend anzusehen, seine Unterrichtspläne können unseren Schulen als Muster dienen.“

Nach diesen Grundsätzen und Plänen ist die

Verkaufskunde des Einzelhandels auf werbekundlicher Grundlage

von Diplom-Handelslehrerin Maria Brammert, Fachvorsteherin für Verkäuferinnenklassen, und Diplom-Handelslehrer Dr. Friedrich Schlieper aufgebaut.

Umfang 88 Seiten, geh. 1.50 RM.

Verlagsgesellschaft R. Müller mbH., Eberswalde-Berlin-Leipzig C 1