

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung vierteljährlich 4,75 RM (einschließlich 0,45 RM Überweisungsgebühr); für das Ausland werden die den Bedingungen der einzelnen Länder angepaßten Bezugsbedingungen auf Anfrage gern mitgeteilt

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW 68, Neuenburger Str. 8

Preise der Anzeigen

Grundpreis $\frac{1}{4}$ Seite 200,- RM. $\frac{1}{100}$ Seite - 10 mm hoch und 40 mm breit - für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 2,- RM. für Stellen Angebote und Gesuche 1,50 RM. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Normalpreis x Multiplikator $\frac{1}{4}$)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: Sammel-Nummer 17 52 46

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Amtliches Organ der Fachgruppe 23 (Juwelen, Gold- und Silberwaren, Uhren) der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel

Nr. 14, Jahrgang 61

Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68

3. April 1937

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Fachschulung im Uhrenhaus Walter Bistrick

Vor kurzem wurde in dem Uhren- und Goldwarengeschäfte Walter Bistrick, Königsberg i. Pr., unter der Leitung des Betriebsobmannes Freytag eine viertägige Fachschulung durchgeführt, die dazu dienen sollte, auch dem letzten Verkäufer diejenigen Fachkenntnisse zu übermitteln, die zur erstklassigen Bedienung der Kunden in einem Geschäfte unseres Faches erforderlich sind. Je besser und gründlicher ein Verkäufer über die Herstellung und die Eigenschaften der Waren, die er verkauft, unterrichtet ist, desto besser und sicherer kann er die Kunden beraten, und desto mehr wird das Geschäft, dem er dient, das Vertrauen der Kunden genießen.

Da eine Fachschulung dieser Art eine für die Uhren- und Goldwarengeschäfte außerordentlich wichtige und längst noch nicht genügend gepflegte Aufgabe darstellt, geben wir hier über die von der Firma Bistrick behandelten Stoffe einen ausführlichen Bericht, der dazu geeignet ist, manchem Uhrmacher und Juwelier nützliche Winke für die Weiterbildung aller in seinem Verkaufsgeschäfte tätigen Personen zu geben. Daß die Form der Schulung bei mittleren und kleineren Geschäften eine andere sein muß, liegt auf der Hand; auf das „Wie“ kommt es aber viel weniger an als auf das „Was“!



Erklärung des Lagers und der Uhrengattungen

paraturannahme. Der Kunde muß stets höflich und freundlich bedient werden. Ist ihm ein Stuhl angeboten und er nach seinen Wünschen gefragt, so wird die Ware schnell vorgelegt. Ist es nicht möglich, unauffällig herauszubekommen, in welcher Preislage die Ware sein soll, so sind zunächst Stücke in mittlerer Preislage anzubieten. Hat der Kunde gekauft und bezahlt, so hat der Verkäufer sich in angemessener Weise zu bedanken und den Kunden

Erster Tag

Warum Schulungsabende? Kein Kunde darf in dem Geschäfte enttäuscht werden. Niemand darf bereuen, den vielleicht langen Weg zu uns gemacht zu haben. Er muß bei uns eine ausgezeichnete Bedienung finden, ebenso wie seine Uhren und Schmucksachen hier tadellos wiederhergestellt werden müssen. Wir entfalten eine große Werbung; sie kann aber nur dann wirksam sein, wenn wir gute Ware liefern und gute Arbeit leisten. Niemand lernt aus; wir müssen daher alle weiterlernen, müssen immer wieder versuchen, alles noch besser zu machen. Einer muß dem anderen helfen und ihn unterstützen, wo es nur geht, denn damit hilft er dem ganzen Betriebe und auch sich selbst.

Allgemeines über den Verkauf und die Re-

paraturannahme. Der Kunde muß stets höflich und freundlich bedient werden. Ist ihm ein Stuhl angeboten und er nach seinen Wünschen gefragt, so wird die Ware schnell vorgelegt. Ist es nicht möglich, unauffällig herauszubekommen, in welcher Preislage die Ware sein soll, so sind zunächst Stücke in mittlerer Preislage anzubieten. Hat der Kunde gekauft und bezahlt, so hat der Verkäufer sich in angemessener Weise zu bedanken und den Kunden