Moderne

Verkaufskunst,

die geschickte Auswertung menschlicher Eigenschaften für den persönlichen und schriftlichen Verkauf, das Sichhineinfühlen in die Seele des Kunden, wie man Interessenten überzeugt und zum Kaufabschluß bringt, wie man sich Dauerkunden schafft, das zeigt Ihnen die **„Verkaufspraxis“.** Sie ist die Zeitschrift der Praxis für Kundengewinnung und Kundenerhaltung. Ein Probeheft mit 64 Seiten neuzeitlicher Verkaufserfahrungen und vielen Abbildungen kostenlos vom

Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Forkel & Co., Stuttgart-O, Pfizerstr. 128

Fahrende Schaufenster

In der Hamburger Straßenbahn werden jetzt kleine Schaukästen eingebaut, die für das Ausstellen von Markenpackungen oder Warenmustern sehr nett sind. Man kann sie vom Wageninnern und von den Plattformen aus betrachten. Die Auslagen lassen sich nach Belieben wechseln. — Wenden Sie sich an Hoenicke & Kypke, Hamburg 1, wenn Sie glauben, daß diese neue Einrichtung sich für Ihre Zwecke eignet. Sie erhalten dann gern Preise und alle näheren Erläuterungen.

SLUB Wir führen Wissen.
http://digital.slub-dresden.de/id387892187-19350110/95
gefördert von der Deutschen Forschungsgemeinschaft DFG
UNIVERSITÄT ERFURT