

Vorwärtskommen! Mehr Geld verdienen! Ein besseres Leben! Immer glücklich sein!

Das ist das Ziel jedes denkenden Menschen. Wir zeigen Ihnen den einfachsten und schnellsten Weg. Untenstehend finden Sie eine Auswahl Werke, die Ihnen in klaren Worten unbezahlbare Geheimnisse und Ratschläge offenbaren und Sie in kurzer Zeit in Ihrem Beruf vorwärtsbringen. Jahrzehntelange Erfahrungen, die viele Millionen Mark verschlungen haben, ehe sie Vorteile brachten, werden Ihnen in den untenstehenden Büchern für wenig Geld geboten. Suchen Sie sich die Werke heraus, die Ihnen für Ihre Talente und Ihren Beruf am geeignetsten erscheinen und bestellen Sie noch heute.

Verkauf im Bild. 250 Lichtbilder mit entsprechenden Texten vom falschen und richtigen Verkaufen im Einzelhandel. Von Max Eichler **M 12.—**

Das Wissen von richtiger Kundenbehandlung wird durch dieses Werk ganz automatisch eingepreßt.

Sich selbst rationalisieren. Wesen und Praxis der Vorbereitung persönlicher und beruflicher Erfolge. Von Dr. Großmann **M 12.—**

„Dieses Buch hat mir den größten Nutzen gebracht, viel mehr Nutzen, als alle bisher gelesenen Bücher zusammen genommen und vielleicht auch noch alle diejenigen dazu, die ich in Zukunft lesen werde.“ (F.K.i.D.)

Praktische Menschenkunde. Handschrift-, Schädel-, Gesichts-, Hand-, Bewegungsmerkmale als Hilfsmittel im täglichen Leben v. Dr. M. v. Kreusch **M 8.50**

Menschen erkennen, heißt vorteilhaft arbeiten und Verluste vermeiden. Der Reisende muß seinen Kunden rasch richtig einschätzen, ebenso der Verkäufer aber besonders wichtig ist es für den Personalchef.

Psychologisch falsche und richtige Laden-Verkaufsgespräche. 135 Fälle aus dem Einzelhandel von N. Kneeland **M 9.50**

Eingefangene lebendige Praxis, lauter Dinge, die täglich in Ihrem Laden vorkommen und die Ursachen, warum 90% Ihrer Kunden untreu werden.

Dienen und Verdienen. Deutsche Experimente, amerikanische Erfolge. Von P. Michlig **M 9.—**

Die neue Geschäftsauffassung fortschrittlicher Geschäftsleute, die Amerikas Aufschwung bewirkte.

Verkaufpsychologie für reisende Kaufleute. Erfahrungen über die Kunst erfolgreicher Kundenbehandlung von Russell-Vogt **M 9.—**

„Ihrem Buch verdanke ich die Werbung von ca. 45 neuen Kunden in 3-4 Wochen, die sonst fast nicht zugänglich waren . . .“ (H. P. i. D.)

Absatzprobleme. Das Handbuch der Verkaufsleitung für Erzeuger, Groß- und Einzelhändler. Von Victor Vogt. 2 Bände **M 24.—**

Neue Begriffe tauchen auf: Kaufmannsethik, Verkaufspsychologie, Kundendienst, Händlerhilfe, Leistungsquote, Marktforschung, Verkäuferschulung und wie sie alle heißen.

Verhandlungstechnik. 200 Ratschläge über die Kunst, mit Erfolg zu verhandeln von P. Wallfisch-Roulin **M 12.—**

Auch Meister im Verhandeln finden neue Anregungen!

Menschenbehandlung. Von P. Wallfisch-Roulin **M 9.50**

150 Richtlinien der Kunst, sich zu den Mitmenschen richtig einzustellen.

Bessere Briefe — Bessere Geschäfte. Von A. Schirmer **M 15.—**

Neue Wege zu kaufmännischer Briefkunst. Erprobte Methoden, welche Leute benutzen, die mit Briefen wirklich Umsätze erzeugen.

Endlich bessere Anzeigen im Kampf um den Kunden von morgen. Von Pet Hayne **M 15.—**

Die 300 wirksamsten amerikanischen Bildanzeigen und Textinserate, 4 Jahre lang gesammelt und ausgewertet zu wirklich neuen Erkenntnissen.

Verkaufsbriefen Macht verleihen. Von Herd-Canzler **M 13.—**

Höhere Umsätze durch bessere Wege der brieflichen Massenwerbung! 200 Beispiele.

Propaganda — Meine Lebensarbeit. Von Claude C. Hopkins **M 13.—**

Die größten Anzeigenfeldzüge der Welt stammen von dem Verfasser. Er änderte die Kaufgewohnheiten eines ganzen Volkes und schuf Milliardenverkäufe.

Mahnbriefe, die Geld bringen. Von A. Schirmer **M 12.—**

350 praktisch erprobte Muster erfolgreichen Mahnens.

Karteikunde. Von Dr. W. Porstmann **M 12.—**

Aus kostenfressenden Karton-Haufen endlich wirksame Karteien machen, ist die Aufgabe dieses neuen Handbuchs der Karteikunde.

Entscheidungstechnik. Von P. Wallfisch-Roulin **M 9.50**

100 Regeln zur Gewinnung der richtigen „Flüssigkeit“ bei Entscheidungen.

Taschenbuch der Sozialversicherung. Von Richard Reich **M 7.80**

Auch schon die neue, einschneidende Arbeitslosenversicherung ist in diesem Werke verarbeitet.

Taschenbuch für den Rechtsverkehr. Von W. Coermann, 2 Bände **M 12.—**

Rechtstaschenbuch für Gläubiger. Von A. Heuss **M 8.50**

Lauter Erfahrungen, die sonst jahrelang teures Lehr-geld kosten.

Nur zu beziehen gegen Voreinsendung oder unter Nachnahme des Betrages von der **ATLAS-Buchhandlung, Abteilung 1 E, Leipzig C 1, Bezirk 93**