



*Verkaufstechnik
hinter dem
Ladentisch*

Bei der Verkäuferschulung wird jetzt großer Wert auf fachliche Ausbildung gelegt. In einem großen Teil der Branchen wurde das auch höchste Zeit, da dort die Verkäufer meist nur freundlich lächelnde Warenabgeber waren. Ihr Wissen um die Dinge des Fachs war zumeist von keinerlei Sachkenntnis getrübt. Dem Verkäufer im Uhrengeschäft braucht man im Durchschnitt wohl kaum größere Fachkenntnis zu wünschen. Eher könnte man versucht sein, zu behaupten, er besäße für einen Verkäufer schon zuviel davon. Man könnte ihn und selbstverständlich seinen Kollegen aus manchen anderen, ähnlich gelagerten Spezialbranchen sogar als Maßstab nehmen, inwieweit Fachwissen der Technik des Verkaufs förderlich ist oder gar ins Gegenteil umschlägt. (Es ist ja auch bezeichnend, daß verschiedene Firmen viel lieber Reisende mit dem Verkauf beauftragen, die nicht gelernte Uhrmacher sind. Die Schriftleitung.)

Unbedingt notwendige Fachbildung auch des Verkäufers darf beileibe nicht zu einer sich auch nur andeutungsweise äußernden Unterschätzung der eigentlichen Verkaufstechnik führen. In Spezialgeschäften neigt man besonders leicht dazu. Großes Fachwissen belastet und engt die Wendigkeit und Manövrierfähigkeit ein. Bei Apothekern, Bandagisten, Optikern, Mechanikern kann man das auch beobachten. Früher noch viel mehr als heute. Der Verkauf wird mit einer gewissen Geringschätzung erledigt, zum mindesten fehlen ihm Technik und angewandte Psychologie.

Es ist selbstverständlich: den Beruf eines Verkäufers kann man erlernen, aber die Fähigkeiten dazu muß man mit auf die Welt gebracht haben. Fachwissen kann sich jeder Realschüler aneignen, aber das Verkaufstalent ist eine Gabe. Einen guten Verkäufer muß man bewundern wie einen Künstler. Dabei ist es Tatsache, daß ein solcher guter Verkäufer, auch wenn sein Fachwissen etwas auf schwachen Füßen steht, dem Geschäft immer noch nützlicher sein wird als ein Ausbund von Gelehrsamkeit, der vom Umgang mit Menschen keine Ahnung hat und nicht einmal das ABC der praktischen Psychologie beherrscht.

Auch im Uhrengeschäft muß ein Verkäufer mit Menschen umzugehen wissen. Niemand nimmt so gern etwas übel, wie jene Sorte Käufer, die gern möchte und eigentlich doch nicht kann. Sie zeigen oft ein Maß von Überheblichkeit, das im umgekehrten Verhältnis zu ihrer tatsächlichen Kaufkraft steht. In die Geschäftsabwicklung kann dann schnell ein Mißton kommen.

Aber das ist ja gerade der Sinn der auf den Verkauf praktisch angewandten Psychologie, daß es das Bestreben des Verkäufers sein muß, zwischen sich und dem Käufer einen Zustand der Harmonie herzustellen. Denn nur in diesem Zustand der Harmonie läßt sich überhaupt ein Verkauf mit Erfolg tätigen. Der Verkäufer, welcher Psychologie (wollen wir es mit Menschenkenntnis übersetzen)

P. BRUCKMANN u. Söhne
Heilbronn a. N.
gegr. 1805



Deutschmeister

Nr. 7101

*Das neue
versilberte*

BRUCKMANN

Besteck