Verkaufen hat Zukunft

Autor(en): **Graf, R.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Schatzkästlein : Pestalozzi-Kalender**

Band (Jahr): **- (1979)**

PDF erstellt am: **23.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-987644

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Verkaufen hat Zukunft

Verkaufsberufe sind Kontaktberufe. Wer gerne in seiner beruflichen Arbeit mit Menschen zu tun hat, wem Freude am Umgang mit Menschen wichtig ist, findet hier seine Erfüllung. Im Verkauf gibt es keine Langeweile. Was ein Verkäufer tut, meint jedermann zu wissen: Kundenwunsch ermitteln, Ware zeigen, beraten und kassieren. Wenn man jedoch die Sache überlegt, gibt es einige Stufen zu bewältigen. Zum Beispiel die Beziehung zu der Ware, die es zu verkaufen gibt, Warenkunde, Sortimentskunde, Verkaufstechnik, Betriebskunde.

Ein junger Mann, der sich für Sport begeistert oder selbst Sportler ist, wird sich sicher dem Verkauf von Sportartikeln zuwenden. Die junge modebewusste Dame wird mit Begeisterung die Kundin über die neuesten Modetrends beraten. Sie kennt Neuheiten als erste und muss stets «in» sein.

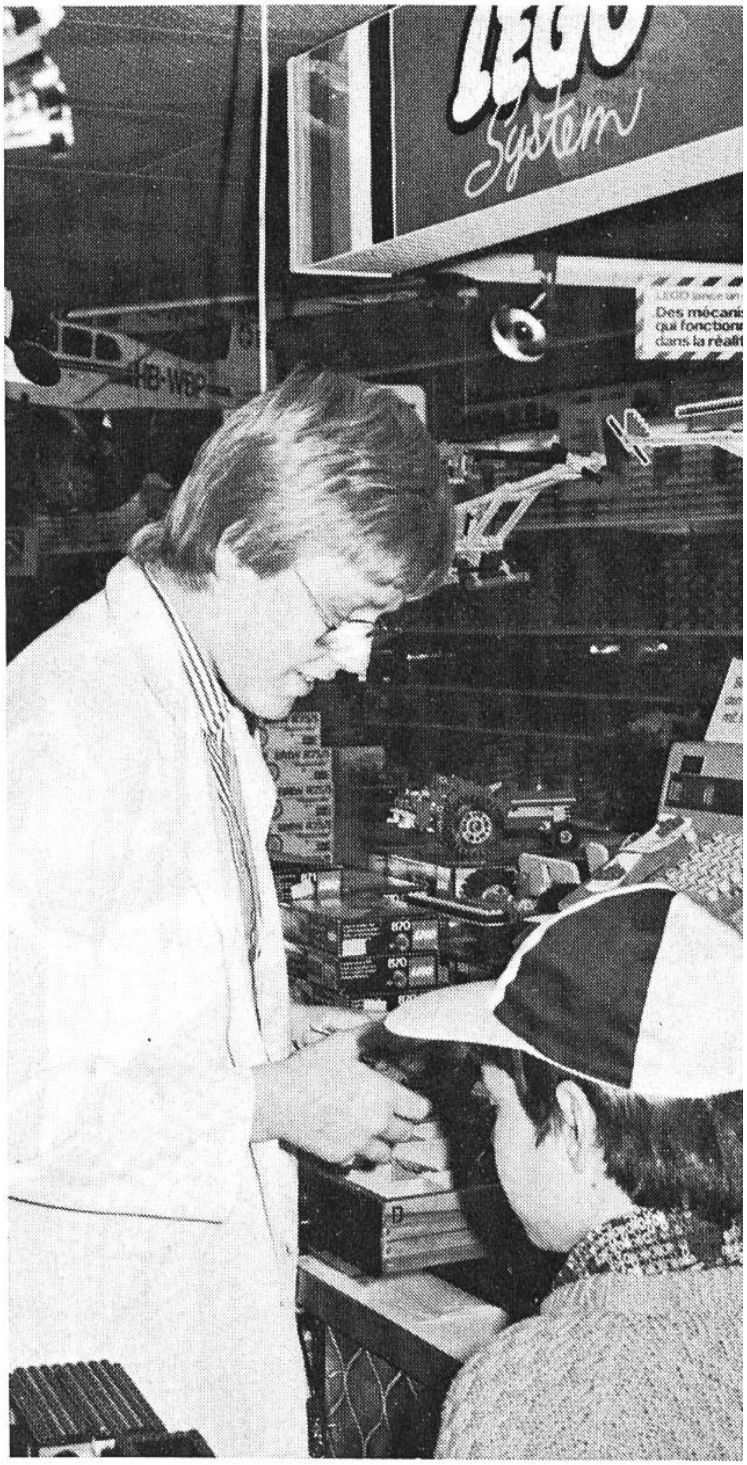
Wo Waren sind, ist Leben und Aktualität, Angebot und Nachfrage. Da werden Wünsche wach und Wünsche erfüllt.

Bei Jelmoli ist interne Ausbildung nicht nur trockene Theorie. Den Lehrlingen wird die Möglichkeit geboten, im grossen Laden ihr eigenes «Stifte-Lädeli» zu führen. Dabei tragen, vom Einkauf zum Ausstellen und Verkaufen der Ware, die «Stifte» die Verantwortung.

«Schönheit» zu verkaufen, ist eine spannende Sache. Kosmetik ist abhängig von der Mode und ändert sich dauernd. Man hat eine ganze Menge Einfluss, und manche Frau lässt sich beraten – und wendet die Produkte auch an.

Hinter der Verkaufsfront sind Aufgaben zu erledigen wie Ware auffüllen, zusammensortieren, ordnen, zählen

oder gar veranlassen, dass Nachschub bestellt wird.



Die Spielwarenabteilung stellt man sich gerne als Kinderparadies vor. Kunde ist hier nicht nur der Erwachsene, sondern auch der kleine Partner. Und der zählt das Wechselgeld genau nach.

Je grösser der Betrieb, um so mehr wird den Sozialleistungen Rechnung getragen. Die stets freundlichen Schwestern im hauseigenen Krankenzimmer haben schon manches «Wehwehchen» geheilt.

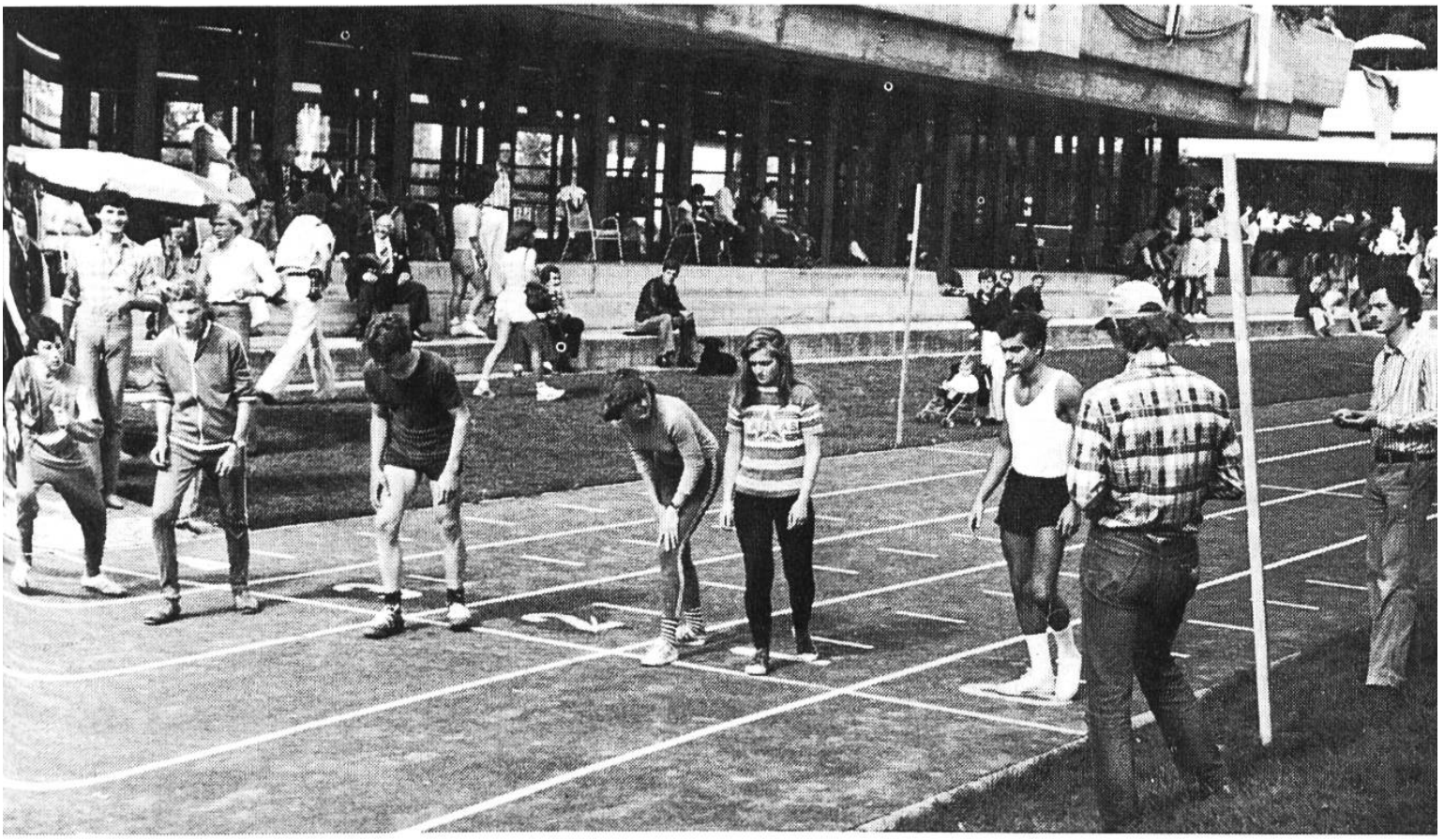
Ob im Fachgeschäft oder Warenhaus, wird die Lehre in einer bestimmten Branche gemacht. Die Grundausbildung dauert 2 Jahre. Die praktischen Kenntnisse werden im Lehrgeschäft, die theoretischen in der Berufsschule vermittelt. Die 2. Stufe, eine Zusatzlehre von einem Jahr, bildet zum Detailhandelsangestellten aus. In einer 3. Stufe kann man das Diplom der höheren Fachprüfung zum Kaufmann des Detailhandels erwerben.

Im Betrieb selbst sind die Aufstiegsmöglichkeiten so gross wie das Interesse und das Können. Das Spektrum reicht vom 1. Verkäufer bis zum Filialleiter (bzw. von der 1. Verkäuferin zur Filialleiterin) oder zur verlockenden Tätigkeit des Einkäufers.

Das grosse Angebot der Ware sowie die Verschiedenheit der Kunden erfordern von den Verkäufern (Verkäuferinnen) nicht nur gute Warenkenntnisse, sondern auch Psychologie der Menschenkenntnis. Ist es nicht gerade der Umgang mit immer wieder neuen Artikeln und anderen Menschen, der die Tätigkeit im Verkauf abwechslungsreich und lebendig gestaltet?

Ist Verkaufen nicht eine feine Sache – ein Beruf mit Zukunft?

R. Graf



Freizeit aktiv gestalten, ob Firmensporttag oder Winterplausch. «Mach mit – bliib fit!»