

Zeitschrift: Schatzkästlein : Pestalozzi-Kalender

Herausgeber: Pro Juventute

Band: - (1979)

Artikel: Verkaufen hat Zukunft

Autor: Graf, R.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-987644>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 19.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://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 jeder Mann zu wissen: Kundewunsch 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.

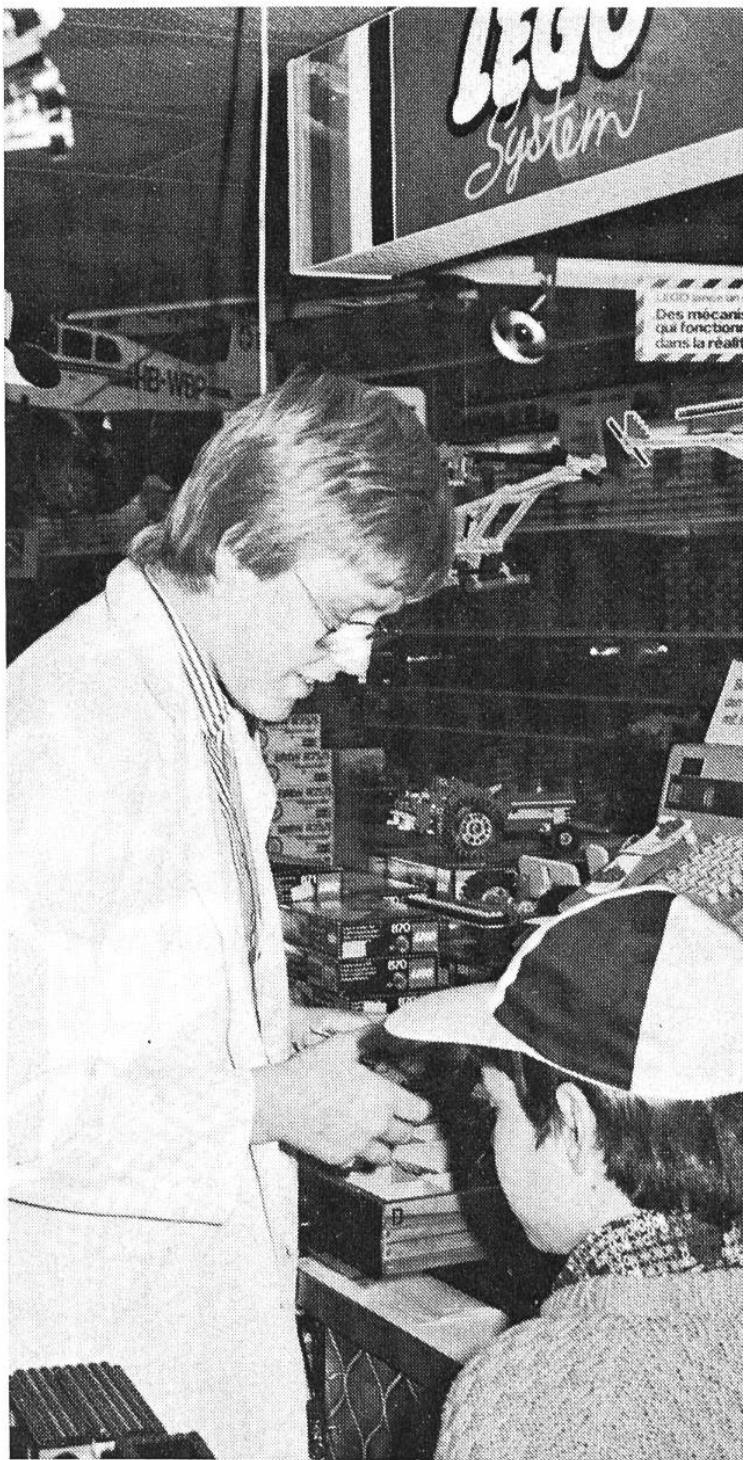


«Schönheit» zu verkaufen, ist eine spannende Sache. Kosmetik ist abhängig von der Mode und ändert sich dauernd. Man hat eine ganze Menge Einfluss, und manche Frau lässt sich beraten – und wendet die Produkte auch an.

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.

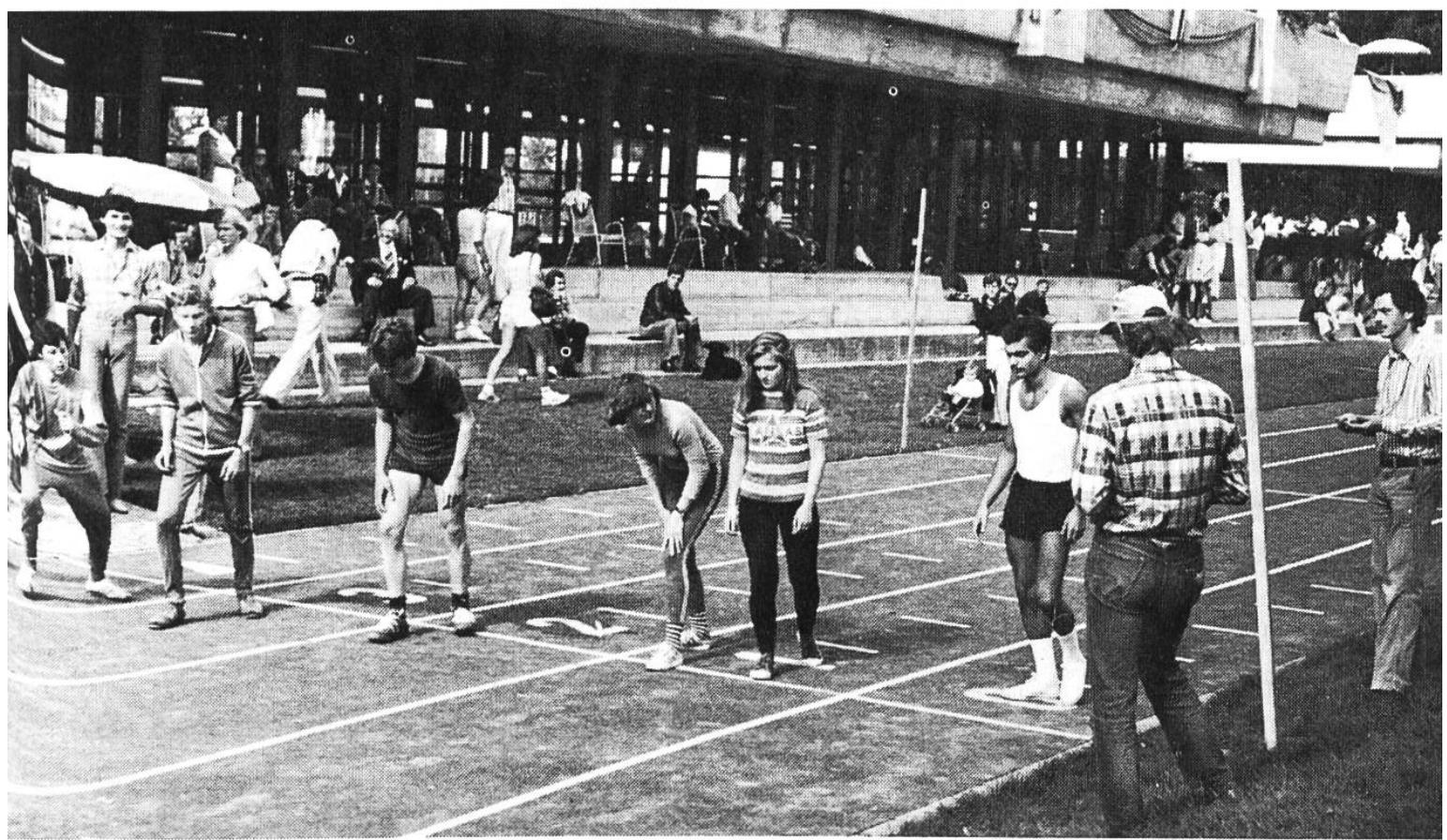
Ob im Fachgeschäft oder Warenhaus, wird die Lehre in einer bestimmten Branche gemacht. Die Grundausbildung dauert 2 Jahre. Die praktischen Kenntnisse werden im Lehrgeschäft, die theoretischen in der Berufsschule vermittelt. Die 2. Stufe, eine Zusatzlehre von einem Jahr, bildet zum Detailhandelsangestellten 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!»