

Zeitschrift: Pestalozzi-Kalender
Herausgeber: Pro Juventute
Band: 65 (1972)
Heft: [1]: Schülerinnen

Artikel: Kontakt mit Menschen
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-989497>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Kontakt mit Menschen

Liebst du das direkte Gespräch mit den Menschen? Fühlst du dich am wohlsten in einer Gruppe, wenn viele Kameradinnen um dich sind? Bist du ungern allein? Hast du Freude am Beraten, am Überzeugen anderer Leute? Wenn du fast überall mit «ja» antworten kannst, dann hast du früher sicher gerne «Verkäuferlis» gespielt! Vielleicht interessiert dich auch heute noch der Beruf der Verkäuferin?

Oft hast du schon einen Laden betreten, hat dich eine Verkäuferin oder ein Verkäufer bedient, hast die Ware bezahlt, in Empfang genommen und den Laden wieder verlassen. Und sicher hast du dich auch schon über eine nicht sehr freundliche Bedienung geärgert oder über eine besonders freundliche Verkäuferin gefreut. Hast du dir schon einmal überlegt, weshalb du vielleicht den einen oder andern Laden bevorzugst? Vielleicht ist es der nette, saubere Laden, der dich anzieht? Vielleicht aber noch viel mehr die nette Bäckerfrau, die hinter dem Ladenpult steht, oder das gemütliche Fräulein vom Lebensmittelgeschäft, das immer ein freundliches Lächeln bereithält?

Was heisst nun eigentlich verkaufen? Du kommst als erstes in den Laden und wirst von einer Verkäuferin *empfangen*. Ihre Haltung ist freundlich und einladend, jedoch nicht zu überschwenglich. Die Verkäuferin *erkundigt sich nach deinem Kaufwunsch*. Du möchtest dir einen Pullover kaufen, und die Verkäuferin muss durch geschickte Fragen herausfinden, wie gross dieser sein und welche Farbe und welche Machart er haben sollte. Vielleicht hast du bereits bestimmte Vorstellungen von deinem Pullover, vielleicht aber bist du noch völlig unentschlossen. Du weisst lediglich, dass du etwas haben möchtest, aber noch nicht, wie dieses «Etwas» aussehen sollte. Hier nun entwickelt sich das *Verkaufsgespräch*, und wenn dir die Verkäuferin die *Ware vorlegt*, zeigt es sich dann, ob sie deine Wünsche einigermaßen verstanden hat. Wenn die Mutter dich begleitet, so wird sie sicher das Material des Pullovers, die Wasch- oder Reinigungsmöglichkeiten wissen wollen, die Vor- und Nachteile der einzelnen Qualitäten und selbstverständlich auch den Preis. Hast du den Pullover jedoch für deine Schwester ausgesucht,

so wird sich die Verkäuferin nun erkundigen, ob sie dir ein *Geschenkpäckli machen* und die Preisetikette entfernen soll. Handelt es sich um grössere Einkäufe, so wünscht der Kunde die Ware vielleicht per Post oder durch Hauslieferung zu erhalten, und die Verkäuferin muss die *richtigen Papiere genau ausfüllen*, Lieferfristen und Versandtarife kennen oder wenigstens wissen, wo sie nachschlagen kann. Bleiben wir bei deinem Pullover. Vielleicht macht dich die Verkäuferin auf einen netten Gürtel aufmerksam, der dazu passen könnte. In der Fachsprache nennt man das einen *Zusatzverkauf*. Wenn du deine *Käufe abgeschlossen* hast, wird die Ware eingepackt, der Kassazettel geschrieben, die Beträge zusammengerechnet oder in die Registriertasse eingetippt. Du bezahlst und die Verkäuferin *verabschiedet* dich. Auch wenn du dich nicht für einen Kauf entschliessen konntest, erwartest du von der Verkäuferin trotzdem eine freundliche Verabschiedung.

Neben dem eigentlichen Verkaufen sind «hinter der Verkaufsfront» noch viele *Nebenarbeiten* zu erledigen. In grösseren Betrieben, z. B. Warenhäusern, arbeiten Magaziner im *Warenlager*, das je nach Branche und Geschäftsgrösse unterschiedlich umfangreich ist. In

vielen Betrieben jedoch werden die Arbeiten im Warenlager vom Verkaufspersonal erledigt. Die Ware muss man auspacken, kontrollieren, ins Lagerbuch oder in die Lagerkartei eintragen, mit Etiketten versehen, ins Lager oder in die Verkaufsgestelle einordnen. Kleinere *Reinigungsarbeiten* wie das tägliche Abstauben der Ladentische und Gestelle sind selbstverständlich. In ruhigen Zeiten wird *Inventar* gemacht, d.h. die Lagerbestände werden überprüft und mit der Lagerbuchhaltung verglichen. Je nach Ergebnis müssen dann grössere *Nachbestellungen* vorgenommen werden, um das Warenlager zu ergänzen. Je nach Geschäft schreibt die Verkäuferin auch Rechnungen, Bestellungen oder einfache Briefe. Auch *telephonische Bestellungen* müssen erledigt werden. In kleineren Geschäften wird oft die *Gestaltung der Schaufensterauslagen* einer künstlerisch begabten Verkäuferin anvertraut.

Verkaufen also heisst: Dienst am Kunden. Und wer Dienst am Kunden leisten will, braucht nette Umgangsformen und ein gepflegtes Aussehen. Die Verkäuferin arbeitet mit Menschen zusammen, also sollte sie gerne beraten. Sie hat aber nicht nur Freude am menschlichen Kontakt, sondern auch Freude an der Ware oder am Sachgegenstand,

den es zu verkaufen und anzu-
preisen gilt. Die Verkaufsberufe
sind heute in viele *Branchen*
aufgegliedert, und je nach seinen
Interessen will jemand z.B.
lieber Kleider, Schuhe oder
Schmuck verkaufen, oder lieber

Lebensmittel, Haushaltgegen-
stände usw.

Nachfolgend findest du eine
Übersicht über die einzelnen
Branchen, ihre speziellen
Eigenarten und besonderen
Voraussetzungen.

Branchen spezielle Eigenart

besondere Voraussetzungen

Lebensmittel

In Spezialgeschäften persönliche
Bedienung noch möglich. In Selbstbe-
dienungsgeschäften wird diese teil-
weise ersetzt durch griffbereites und
zum Kauf verlockendes Auslegen der
Ware. Direkter Verkauf nur noch an
Spezialständen wie Gemüse und Obst,
Bäckerei und Patisserie, Charcuterie
und Delikatessen. Das geschulte
Verkaufspersonal betreut die vielen an-
gelernten Arbeitskräfte und überwacht
das Auffüllen der Gestelle, das Waren-
lager, die Nachbestellungen.

Körperlich robust, gesunder Rücken.
Freude an lebhaftem Betrieb. Gutes
Gedächtnis und rasches Arbeitstempo
(vor allem auch an der Kasse im Super-
markt)



Die *Ausbildung* für den Beruf der
Verkäuferin dauert 2 Jahre. Es ist eine
reglementierte Lehre mit Besuch der
Berufsschule ein Tag pro Woche und
einer Lehrabschlussprüfung.
Als *schulische Voraussetzung* gilt
Sekundar- oder Realschule, in Aus-
nahmefällen auch Oberschule. Wichtig
ist nicht nur, sich im Lehrgeschäft
praktisch zu bewähren, sondern auch
den Anforderungen der Berufs- oder
Gewerbeschule (u.a. in Deutsch, einer
Fremdsprache, Rechnen und Buch-
haltung) zu genügen. Für gelernte
Verkäuferinnen bestehen *vielseitige
Aufstiegsmöglichkeiten* in Vorgesetzten-
stellungen, sofern sie sich in Kursen
und Fachschulen ständig weiterbilden.

Konfektion: Damenkleider, Knabenkleider, Bébé- und Kinderkleider, Damenwäsche, Herrenwäsche, Herrenmodeartikel.

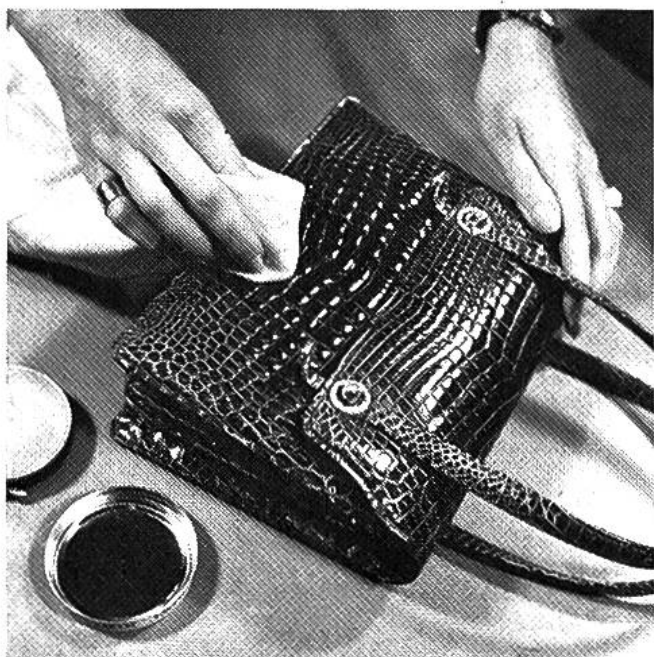
Hier finden wir alle Verkaufsarten: die eine Kundin will ihre Garderobe alleine und selbständig in den verschiedensten Kleiderständen auswählen, die andere wünscht eine fachkundige Beratung durch die Verkäuferin. Wieder eine andere schaut sich zuerst nach etwas Passendem um und will anschliessend noch eine persönliche Bedienung durch die Verkäuferin.

Freude an der Mode und an der Kundenberatung. Guter Geschmack. Beobachtungsgabe, um auf die persönliche Eigenart der Kunden eingehen zu können.

Textilien: Kleiderstoffe, Dekorations- und Vorhangstoffe, Tisch- und Bettwäsche, Mercerie und Bonneterie, Wolle, Garne, Handarbeiten.

Wichtig sind gute Branchenkenntnisse: alle Stoffarten wie Wolle, Baumwolle, Leinen, Seide sowie die künstlichen Gewebe – verschiedenste Stoffmuster und Qualitäten – neue Modeströmungen – Berechnung des Stoffverbrauches z.B. für ein Kleid oder für einen Vorhang – Reinigung eines Materials. Im Handarbeitsgeschäft werden Strick- und Stickenleitungen gegeben, Muster aufgezeichnet und das erforderliche Material berechnet.

Je nach Wahl der Branche Freude an Mode, Wohnungsgestaltung oder Handarbeiten. Farbunterscheidungsvermögen. Geduld für längere Kundenberatung. Rechnerische Fähigkeiten.



Schuhe

Verkauf von Haus- und Strassenschuhen, Schuhe für festliche Anlässe sowie für Wandern und Sport. Bedienung vom Kleinkind, das nicht sagen kann, wie der Schuh sitzt, über junge Leute mit gesunden Füßen bis zum Grossvater mit geschwollenen und kranken Füßen.

Freude an Mode und längerer Kundenberatung. Gutes Gedächtnis für die Vielzahl von verschiedenen Schuhen und Grössen. Gesunde Beine und gesunder Rücken (viel Bücken und Leitersteigen)

Lederwaren, Reiseartikel

Feine und kostbare Lederartikel wie Handtaschen, Etais, Portemonnaies, Brieftaschen, Mappen, kleine Beautycases bis zum Überseekoffer usw.

Freude an modischen Artikeln. Kein Handschweiss.

Papeterie, Mal- und Zeichenartikel
Grosses Warenangebot: Papiere aller Grössen und Qualitäten, Schreibwerkzeuge, Klebstoffe, Bastelmaterialien, Büroartikel, Bildkarten, Geschenkartikel. Oft auch Verkauf von Büromaschinen und -möbeln. Mal- und Zeichenartikelverkauf an Schüler, Künstler, Bastler usw.

Gutes Gedächtnis. Freude an verschiedenartigster Kundschaft.

Haushaltartikel wie Essgeschirr, Bestecke, Küchengeräte, Küchenmaschinen, Pfannen, Gefässe usw. Glas- und Porzellanwaren wie Geschirr, Gläser, Vasen. Ziergegenstände und Boutiqueartikel für das Haus.

Sinn für Praktisches und Schönes im Haushalt. Geduld für längere Kundenberatung. Geschickte Hände für die Vorführung von Maschinen und Apparaten

Parfümerie

Unzählige Schönheitsprodukte für Gesichts- und Körperpflege, verschiedene Parfums, Puder, Lippen- und Gesichtsschminken, die oft in französischer oder englischer Sprache beschrieben sind.

Gepflegtes Aussehen. Gutes Gedächtnis. Fremdsprachenkenntnisse. Guter Geruch- und Farbensinn.

Bijouterie

Verkauf kostspieliger Schmuck- und Silberwaren. Anspruchsvolle und ausführliche Beratung. Viele ausländische Kunden.

Gepflegtes Aussehen. Fremdsprachenkenntnisse. Ehrlichkeit.

Schallplatten, Musikalien
Nicht nur Interesse an Schlagern,
sondern vor allem an klassischer Musik,
Opern, Gesang, Jazz und leichter
Unterhaltungsmusik.

Wenig Lehrstellen! Hohe Ansprüche:
Musikalität; Kennen der Tonarten;
sehr gutes Gedächtnis für Melodien,
Titel und Verfasser musikalischer
Werke.

Anwärterinnen für den Musikalien-
verkauf müssen selber ein Instrument
spielen.



Sämereien, Gartenartikel, Tierhandlung
Gute Beziehung zur Natur, zur Pflanzen-
und Tierwelt ist selbstverständlich.

Berufsgärtner wie Hobbygärtner wollen
fachgerechte Auskunft über richtige
Setzzeit, Düngmittel, Schutz gegen
Schädlinge, richtige Arbeitsgeräte usw.
Gutes Gedächtnis, da Pflanzen und
Tiere komplizierte lateinische Namen
haben.

In Zoohandlungen Pflege, Fütterung
und Verkauf von Kleintieren wie Vögel,
Fische, Mäuse usw. Grosse Tierliebe
ist nötig, da viele Putzarbeiten (üble
Gerüche!).

Fotoartikel

Für technisch Interessierte und solche
mit einem angeborenem technischen
Verständnis: Fotoapparate, Filmkameras,
Dia- und Filmprojektoren, Zusatz-
geräte wie Stative, Belichtungsmesser
usw.

Elektroartikel

Elektrische Geräte und Apparaturen
wie Bügeleisen, Rasierapparate bis zu
Kühlschrank und Waschmaschinen
usw. Daneben Birnen, Sicherungen,
Schalter und vieles mehr. Entgegen-
nahme von Reparaturen und Angaben
der ungefähren Kosten.

