

Zwei Stimmen zur handelspolitischen Schulung

Im Heft 16 des „Neuen Wegs“ veröffentlichten wir einen Artikel zur Veränderung in der staatspolitischen Schulung. Auch im staatlichen und genossenschaftlichen Handel sind in diesem Jahr die Themen so gewählt worden, daß die Schulung an die Hauptaufgaben im Handel anknüpft. Wir drucken nachstehend zwei Leserbriefe von parteilosen Verkäuferinnen dazu ab.

Wie schwer hatte es doch ein Referent im vergangenen Jahr bei der handelspolitischen Schulung. Uninteressiert saßen oft die Kolleginnen um ihn herum, und es war schwer, eine Diskussion in Gang zu bringen. Die Schulungshefte behandelten oft Themen, die unsere Kolleginnen überhaupt nicht interessierten.

In diesem Jahre hat sich das nun entschieden geändert. Die Schulungshefte machen uns mit Themen vertraut, die unmittelbar mit der Tätigkeit einer Verkäuferin zusammenhängen.

Der Referent spricht über die Bedeutung unseres Handels, über die Weiterbildung unserer Kollegen, über die Ausbeutung der Arbeitskraft im Kapitalismus. Die Zuhörer werden sich in diesen Schulungsstunden darüber klar, daß unser Staat das Beste für den werktätigen Menschen schafft. Über die Anwendung des Wettbewerbs wurde viel und sehr rege gesprochen. Themen über die Verkaufskultur und Verkaufstechnik fanden immer kein Ende. Es gab viel Gutes zu berichten, und die Verkäuferinnen konnten nie genug von den Neuerermethoden hören. Als die Kollegin Königsdorf aus der Sowjetunion zurückgekehrt war, tauchte oft die Frage auf: Wie werden dort die Kunden bedient, wie ist die Verkaufskultur?

Auch in der Praxis hilft uns die Schulung weiter. Wir verstehen jetzt, warum geplant werden muß und warum wir Kosten einsparen müssen. Unsere Kolleginnen haben sich Neuerermethoden zu eigen gemacht und stehen mit beiden Beinen im Wettbewerb von Mann zu Mann. Ein festes Band kollegialer Hilfe umgibt alle. Und jeder Kollege kämpft um ein höheres Umsatzsoll und

gibt acht, daß kein Kunde das Haus unbefriedigt verläßt.

Anneliese Ollesch
HO-Warenhaus Berlin-Alexanderplatz
Abt. Herrenartikel

Zu Beginn meiner Tätigkeit im staatlichen Handel waren mir diese Schulungen und die in den Heften festgelegten Grundsätze und Betrachtungen fremd. Im Gegensatz zu diesen Schulungen stehen die vor einigen Wochen begonnenen. Lebhaftige Diskussionen im raschen Wechsel von Frage und Antwort um Kernpunkte aus dem Schulungsheft sind für mich fruchtbringender als Vorträge. Aus diesen Schulungen gehe ich mit einer wirklichen Bereicherung meines Wissens heraus. Ich kam auch zu einer persönlichen Einstellung zum Handel, die in der Verkaufspraxis und im Kundengespräch von Vorteil ist. Ich begriff, daß ich mitverantwortlich bin für die Entwicklung unseres Warenhauses, daß sich jede einzelne Verkäuferin über die Planerfüllung Gedanken machen und um sie kämpfen muß. Das letzte Schulungsheft zeigte uns, wie wir durch den Leistungswettbewerb unseren Lebensstandard verbessern können. Dieser Wettbewerb ist im vergangenen Monat in meiner Abteilung durchgeführt worden, aber ich habe selbst noch keine feste Einstellung zu diesem finden können, weil ich mit dem Schuhverkauf gern ein persönliches Gespräch über die Herstellung, den Wert und die Pflege der Ware verbinde. Damit habe ich gute Erfolge ge-» habt und auch einen festen Kundenkreis für unsere Abteilung gewonnen. Der neue Wettbewerb mit der Aussicht auf eine Geldprämie verleitet nur zu einer schnellen Kundenabfertigung, die aber gerade im Schuhhandel nicht angebracht ist. Die weiteren Erfahrungen werden da vielleicht Wege aufzeigen, die allen drei wichtigen Faktoren gerecht werden: dem Staat, dem Handel und uns, der werktätigen Bevölkerung. Die handelspolitischen Schulungen mögen Wegweiser dazu sein. ^

Gerdã Lasinski
HO-Warenhaus Berlin-Alexanderplatz
Verkäuferin in der Schuhabteilung