

ŚLADAMI HERMESA

Mówiono ongiś - usłużny jak sprzedawca, zawodowa uprzejmość i tak dalej w tym stylu mając na myśli zespół cech charakteryzujących personel w sklepach. Dziś już odzwyczailiśmy się od traktowania nas jak oczekiwanych gości, bierzemy po prostu koszyk i wchodzimy między regały samu spożywczego. A i w sklepach innych branż raczej nie rozpieszcza się nas nadmiarem uprzejmości. Jedynie uczestniczy wycieczek do krajów arabskich niemal ze zgrozą opowiadają, że tam trudno wprost opędzić się od nadskakujących sprzedawców. Natomiast w innych krajach, zarówno ościennych jak i nieco dalszych, sytuacja nie odbiega daleko od naszej normy. Wróćmy na rodzime podwórko. Oto jak klienci paru sklepów ze śródmieścia Bydgoszczy oceniają ich personel.

T a ś m a : Stoją za ladą ...  
 ...o życzliwości nie ma już mowy.

M U Z Y K A

Ale czy sami klienci są kryształowo niewinni? Posłuchajmy teraz głosów z drugiej strony lady.

T a ś m a : Trzyście pięćdziesiąt ...  
 ... można to powiedzieć.

M U Z Y K A

Jaki właściwie powinien być idealny sprzedawca?

T a ś m a : Powinien być...  
 ... tak już jest w handlu

To przykre usłyszeć tak pełne rezygnacji stwierdzenie z ust

doświadczonej kierowniczką sklepu z zabawkami przy al. 1 Maja 59 w Bydgoszczy pani Leokadii Wiśniewskiej. O tym, iż z jakością pracy w handlu nie zawsze jest najlepiej wiedzą klienci, bo poznają to na własnej skórze. Jak słychać - zdają sobie z tego również sprawę wieloletni praktycy. A co o swojej kadrze sądzą w dyrekcjach przedsiębiorstw handlowych. Oddajmy głos mgr Tedeuszowi Majewskiemu, dyrektorowi do spraw pracowniczych Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Handlu Wewnętrznego w Bydgoszczy.

T a ś m a : Problem zatrudnienia ...  
... to wielka szkoda.

#### M U Z Y K A

Starsi wiekiem <sup>dupedilun</sup> odchodzą, ~~zprawnikami~~ pozostaje więc postawić na młodzież. Postąpiono tak właśnie w bydgoskim oddziale WSS, o czym mówi pan Zdzisław Zelasko, kierownik biura spraw pracowniczych tegoż przedsiębiorstwa.

T a ś m a : Nasze działanie ...  
... tak, tak, oczywiście.

Zatem kwestia wzrostu obrotów, rozliczenia i temu podobne ~~sprawy~~ przesłaniają sprawę zadowolenia klientów. Choć powinno się mówić - kupujący zadowolony, częściej będzie do nas zaglądać, nabierze zaufania, zachęci się go do kupna, wzrosną zatem obroty.

Jakie warunki między innymi powinien spełniać dobry sprzedawca, słyszeliśmy zarówno z ust klientów, jak i samych handlowców. Obecnie do sklepów trafia młodzież wyłącznie po szkole handlowej. Czy wychowuje się ją tam na dobrych

sprzedawców. Jak szkoła jest przygotowana do spełniania tej funkcji mówi pani mgr Urszula Meisner, zastępczyni dyrektorki zespołu szkół handlowych w Bydgoszczy.

T a ś m a : Mamy doskonale ...

...właśnie ci młodzi ludzie.

M U Z Y K A

Szkoła być może dobrze ~~przygotowana jest do~~ uczy przedmiotów zawodowych, ale czy ~~jest~~ jest w stanie wychować młodego człowieka w ciągu godziny lub dwu tygodniowo, podczas godzin wychowawczych?

Raczej nie bardzo, o czym świadczy przykład tzw gangu około 20 uczennic z Bydgoszczy, które podczas praktycznej nauki zawodu w ciągu trzech miesięcy zwyczajnie okradły swój sklep wynosząc towary i pieniądze. Przykład wzięły od starszych koleżanek, które miały je uczyć zawodu. Obydwie ma sprawami, uczennic i instrukotrek, zajęła się prokuratura. Szkoła nie uzbroiła swych podopiecznych przed pokusami i niechlubnym ~~przykładem~~ wpływem niechlubnego przykładu.

Mimo wszystko musimy stawiać na młodych, bo tylko oni mogą zastąpić wykruszającą się starą kadre. Większość pracujących w handlu i handlowej młodzieży to ludzie uczeni i ciężko pracujący. Powinniśmy o tym pamiętać my wszyscy znajdujący się pod drugiej stronie ludy, I nie zapominajmy o wzajemnej życzliwości, czego życzę obu stronom z okazji wczorajszego dnia handlowca.