

Assurances

MAXIMES POUR LES VENDEURS

Tout homme regarde avec suspicion un plan nécessitant qu'il vous donne de l'argent. Il faut instruire cet homme.

La vérité est puissante et doit prévaloir. Dites la vérité; mais dites-la en homme convaincu.

Chez un vendeur, une partie de ses facultés s'exerce par la parole et neuf parties par le jugement; les neuf parties qui constituent le jugement lui indiquent quand il doit employer la dixième partie, la parole.

Pour réussir en affaires, il faut agir un peu comme lorsqu'on fait la cour à une jeune fille—offrez la marchandise qui convient et ne cessez pas vos visites.

Ayez une telle confiance en ce que vous professez, que cette confiance ressorte sur votre visage et l'illumine.

Travaillez aussi opiniâtement après avoir fait une bonne affaire que le jour même où vous l'avez faite. Vous pouvez ainsi redoubler votre exploit de la veille.

L'enthousiasme est ce qu'il faut dans toute affaire; il rend facile les tâches ardues.

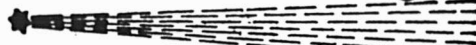
L'homme qui remet à plus tard les choses faciles éprouve ensuite de la difficulté à les exécuter; s'il s'agit de choses difficiles, leur exécution devient impossible.

Pour arriver rapidement au succès, il faut travailler dur. L'habitude une fois acquise rend le travail agréable.

Un bon acheteur demande toujours les

Tôles Galvanisées

GILBERTSON'S



COMET

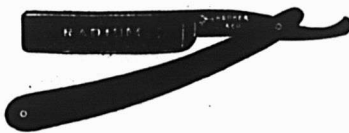
parce qu'il sait que ce nom signifie une bonne qualité et que le prix est correct.

SEUL AGENT DE VENTE AU CANADA:

ALEXANDER GIBB,

13, RUE ST-JEAN, MONTREAL.

**RASOIR "RADIUM" de
H. BOKER & CO.**



Affilé par les ouvriers les plus habiles tous experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite

"Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les Hommes qui se rasent eux-mêmes.)

**McGILL CUTLERY CO., Regd.
Boîte Postale, 366, Montréal.**

Chaque fois qu'un agent, sachant qu'il est de son devoir de solliciter certaines personnes hésite à le faire, sous prétexte qu'il craint de les aborder, il diminue sa force personnelle, il affaiblit son pouvoir en tant que solliciteur.

Quand un homme s'aperçoit que cette crainte le domine, il a besoin de réagir et d'employer toute sa force contre ces gens qu'il redoute. S'il ne réussit pas dans sa sollicitation, il gagne au point de vue moral et au point de vue mental. Il devrait essayer de gagner sa cause, quand même il n'aurait d'autre but que le bienfait qui découlerait pour lui de ses efforts.

QUELQUES SUGGESTIONS

Avant de commencer votre travail de chaque jour, fixez-vous un but défini et ne vous en écarter pas. L'homme qui travaille sans but obtient de faibles résultats.

Ne restez pas à votre bureau, attendant que les affaires viennent à vous. Ce qui ne vaut pas la peine qu'on se dérange ne vaut pas la peine qu'on le possède.

L'agent qui parle peu et travaille beau-

L'agent qui parle peu et travaille beaucoup est celui qui fait de bonnes affaires.

Quand vous parlez, faites-le d'une manière convaincante. Votre but principal doit être de vous faire croire de celui qui vous écoute; après cela, le reste est facile.

Parlez avec conviction et vous convaincrez les autres plus facilement.

UN POINT ESSENTIEL D'UNE BONNE TOILE METALLIQUE

est l'uniformité des mailles, et vous constaterez que

La Toile Métallique de GREENING

a des mailles absolument uniformes, à cause de la qualité du métal et de l'habileté employée dans le tissage.

Elle est faite de tiges de fer et d'acier de haut grade spécialement importées, étirées dans notre usine splendidement outillée par des tréfileurs expérimentés. Toute la Toile Métallique de Greening est à double ondulation, ce qui assure la force et l'uniformité

les plus grandes des mailles. Nous manufacturons de la Toile Métallique de toute description et pour tous les usages.

➔ Demandez la Toile Métallique de Greening à votre fournisseur.

The B. Greening Wire Company, Limited
HAMILTON, Ont. MONTREAL, Que.