

qualité de la correspondance reçue d'un client est un des principaux éléments de cette intuition. Il y a des chances sérieuses pour qu'un correspondant brouillon et défectueux soit un mauvais homme d'affaires, et, par conséquent, soit à la merci, un jour ou l'autre, d'un concurrent plus ordonné.

D'un autre côté la compétence d'un homme se traduit dans l'ordonnance de ses lettres et l'opinion qu'il y exprime touchant tels ou tels détails. Cet homme-là ne fera jamais faillite par défaut de compétence. Son fournisseur le sait, et en tient sérieusement compte.

Les demandes de rabais ou concessions par correspondance

Un point où la correspondance a les rapports les plus étroits avec l'art d'acheter, c'est dans les demandes de rabais ou concessions. "Les prix sont catalogués, c'est vrai, mais ils demeurent un terrain de lutte continuelle et l'acheteur doit toujours s'efforcer d'obtenir des concessions". Si la méthode directe ne réussit pas, il emploie alors la méthode indirecte (franco de port, remises, escompte pour paiement comptant, etc.). Mais le résultat dépend toujours beaucoup plus qu'on ne le pense "de la manière dont on s'y prend".

Un conseil en passant: ne demandez pas une concession comme s'il s'agissait d'une faveur que vous sollicitiez.

Le classement des pièces

M. A.-L. Macbain considère comme un fait acquis que l'acheteur possède une organisation lui permettant de classer méthodiquement sa correspondance, les prix obtenus et tous les détails ou renseignements utiles. Les catalogues et listes de prix doivent pouvoir être trouvés sans aucune perte de temps. Il lui faut de même une organisation lui permettant de surveiller l'état de son stock.

QUELQUES-UNES DES QUALITES NECESSAIRES POUR FAIRE UN BON VOYAGEUR DE COMMERCE.

Il est assez simple de déterminer les qualités requises pour qu'un homme soit un bon voyageur, on peut les résumer par cette unique condition: "Son habileté à vendre les marchandises qui lui sont confiées." Mais, ceci laisse entendre qu'il doit être soigneux, loyal, exact, prompt et posséder ces mille et une qualités qui tendent à en faire un voyageur idéal. De prime abord, les conditions à remplir pour être bon voyageur et bon vendeur, ne sont pas compliquées: "Vendre des marchandises et en consigner exactement les ordres." On peut dire cependant, aussi simple que puisse paraître ce rôle, que peu de personnes sont susceptibles de le tenir d'une façon convenable. Un tel emploi réclame un imposant bagage de facultés spéciales et ceux qui se sont appliqués à dénombrer les dons nécessaires qu'il exige, se sont rendus compte de la multitude des dispositions naturelles qu'il requiert et de la dose considérable de qualités qu'il nécessite.

Si, lorsque vous vous présentez à une maison, pour remplir un tel emploi, vous semblez posséder les éléments qui constituent un bon voyageur, que vous ayez de l'expérience ou non, vous serez agréé à l'essai; on vous donnera l'occasion de mettre en valeur vos qualités et de faire la preuve de leur existence en vous. Mais, quelles sont ces qualités? Et comment saurez-vous ce qu'on attend de vous?

Les qualités d'un voyageur en quête d'un emploi sont: une bonne tenue, une apparence convenable, une correction de bon aloi dans l'habillement, une allure dégagée et courtoise et une faculté naturelle de juger la nature humaine. Il doit donner également toutes garanties de loyauté et jouir d'une parfaite réputation. Quelques connaissances de la ligne qu'il désire représenter sont fort utiles. Il faut qu'il soit régulier dans son travail et méticuleux dans son service. A côté de ces qualités qu'on peut classer parmi celles indispensables, il en est d'autres qui peuvent

Pour attirer l'attention du fournisseur sur votre commande

Lorsqu'il est nécessaire d'obtenir l'exécution rapide ou en temps voulu d'une commande, il y a, dit M. A.-L. Macbain, deux excellentes méthodes d'attirer de la part du fournisseur une attention spéciale.

La première consiste dans l'emploi de la lettre-express. Elle ne parvient à destination que peu de temps avant la lettre ordinaire, c'est vrai. Mais elle est délivrée par un messager spécial, et ce fait seul suffit à attirer l'attention sur elle.

L'emploi du téléphone produit un effet analogue. Il est peu d'hommes dans les affaires qui n'interrompent pas un entretien pour répondre à l'appel du téléphone.

Malgré qu'il soit bon de ne pas abuser de l'emploi du télégraphe, c'est encore là un bon moyen d'assurer un soin et une hâte particuliers dans l'exécution d'un ordre.

Conclusion

Voici la conclusion de M. A.-L. Macbain:

"Par conséquent, l'acheteur qui n'a jamais utilisé la correspondance comme un moyen de s'assurer ce qui lui est justement et profitablement dû, a tout simplement négligé un moyen d'action digne de ses meilleurs efforts, et qui le récompensera de son attention.

"S'il n'a obtenu que de pauvres résultats de ses efforts dans le domaine de la correspondance, qu'il soit bien convaincu que lui seul en est responsable, car d'autres utilisent chaque jour les méthodes d'achat par correspondance, et grâce à elles parviennent au succès. Et s'il n'est parvenu qu'à un demi-succès, il n'a qu'à persévérer et s'appliquer à obtenir de nouveaux et satisfaisants résultats pour les voir apparaître."

(Commerce et Industrie.)

paraître essentielles mais qui ne sont pas exigées, le plus souvent par les personnes qui vous engagent, nous voulons parler du caractère moral et de la sobriété.

En général, on préfère engager quelqu'un ayant déjà fait un stage dans une maison tenant la ligne dont il sollicite la représentation. Par exemple, le commerce de nouveautés préférera s'adresser à un jeune homme ayant passé quelques années dans un grand magasin à départements et ayant par conséquent de l'expérience dans cette branche. De même, le commerce d'épicerie de fantaisie arrêtera son choix sur une personne ayant tenu un emploi dans une épicerie de détail. Un commis de vente ayant fait plusieurs maisons de détail de chaussures conviendra parfaitement pour voyager dans cette branche.

On arrête plus volontiers son choix sur les jeunes gens pour la raison que les personnes plus âgées sont entichées de leurs habitudes de traiter les affaires et adoptent moins aisément les méthodes particulières d'une maison.

"Quelles sont les considérations qui dictent votre choix d'un voyageur?" demandons-nous récemment au chef du rayon de vente d'une importante maison, et voici ce qu'il nous répondit:

"Le voyageur doit posséder avant toute chose, une extérieur convenable, et cet aspect ne devra pas être de circonstance uniquement pour le jour de l'engagement, mais il devra être journalier et se manifester surtout dans la visite des clients. Il lui faut une certaine connaissance de la nature humaine pour pouvoir évaluer un jugement à première vue sur les personnes à qui il a affaire; il est malaisé de dire en quoi consiste cette faculté et la façon de s'y prendre pour en faire usage, mais tout dans la manière d'agir aussi bien que dans celle de parler en est une incessante manifestation.