

mière promotion.—Comment parvenir aux positions de responsabilité.—L'initiative dans les affaires.—La ponctualité, la loyauté, l'intégrité et l'ambition dans le commerce.—Instructions que le patron doit donner à ses employés et la surveillance qu'il doit exercer sur eux.—Comment tenir un record des ventes de chaque vendeur et pourquoi leur attention doit être attirée sur toute diminution dans leur chiffre d'affaires.—Comment tenir son personnel toujours au plus haut degré d'efficacité.

L'EDUCATION DU VENDEUR ET SON ENTRAÎNEMENT.

Qualités requises pour faire un bon vendeur.—La connaissance qu'il doit avoir du produit qu'il offre en vente.—Comment présenter sa proposition.—Comment préparer ses arguments.—Comment traiter la compétition.—Ce que le vendeur devra apprendre avant de commencer sa sollicitation.—Effets des fausses représentations.—Comment le marchand de la campagne rencontre et combat la forte compétition des annonceurs des villes.—Effets de l'annonce pour le marchand de la campagne.—Méthodes du vendeur d'expérience.—Comment déterminer le temps propice de clore sa transaction.

FINANCES EN GENERAL.

Le capital.—Le crédit.—Etat financier.—Comment se créer un crédit enviable?—L'influence de votre sincérité sur votre crédit.—Comment négocier un emprunt à la banque?—Comment maintenir votre crédit?—Comment vous pouvez perdre votre crédit en en abusant?—Ce qu'il est bon de faire avant de faire application à la banque pour du crédit.—Méthodes employées par les financiers pour fortifier et augmenter leur crédit.—Sages conseils à ceux qui désirent se créer un crédit et le cultiver.—Capacités et compétence et leurs relations avec le capital.—Sur quelles bases doit-on partir une entreprise commerciale ou financière?—L'expérience que vous devez tirer de la faillite.—Le contrôle que vous devez exercer sur vous-même en temps de crise financière.—Comment mettre ordre à ses affaires et les relever, après la faillite.—Où s'adresser, après la faillite,