

Dans de nombreux cas où un homme a souffert d'un insuccès continu, la présence d'un nouveau venu lui redonne du courage, rafraîchit ses facultés et relève son enthousiasme.

L'un corrige les erreurs de l'autre, fait valoir l'argument suggéré par son collègue, argument sur lequel celui-ci n'avait pas assez appuyé.

Quand un des deux collègues parle, l'autre a l'occasion d'observer l'effet produit et d'effacer toute impression malheureuse qui peut se former dans l'esprit de l'assuré en perspective; il peut réfuter l'argument puissant en apparence avancé par ce dernier.

Quand un agent a travaillé quelque temps pour essayer d'assurer un homme récalcitrant, il perd de son efficacité; son influence cesse d'être puissante, et il sait que son interlocuteur est fatigué de le voir. Il se peut que l'entrée en scène d'un autre agent ayant quelque chose de nouveau à dire, ou plutôt expliquant la même chose d'une autre manière, ait pour résultat l'accomplissement du but que vous étiez sur le point d'abandonner. Souvent la personnalité ou le caractère d'un individu ont tant de force que là, où vous pourriez non seulement ne pas faire une impression favorable, mais agir en opposition avec votre client, un autre peut se présenter, obtenir une entrevue sans la moindre difficulté et peut-être prendre une assurance. D'autre part, vous pourriez faire la même chose pour un autre agent qui aurait échoué dans son travail de sollicitation.

Même les plus optimistes parmi nous sont enclins parfois à se décourager; les circonstances semblent être contre eux, et leurs suprêmes efforts n'aboutissent à rien. Dans de telles conditions, des hommes capables de fournir de bons résultats abandonnent la lutte, découragés, démoralisés, quand tout ce dont ils avaient besoin était un tonique, le tonique de l'optimisme.

Il n'est pas possible d'administrer ce tonique d'une manière plus efficace que par l'influence d'un homme sur un autre dans le travail en commun. Il vous faut la compagnie et le stimulant d'un homme animé de l'esprit de succès et qui ne voit pas d'obstacle dans ce qui semble insurmontable à votre esprit découragé. Il se peut que l'homme même qui vous régénère ait besoin un jour de la même aide, car tout déraisonnable que cela soit, les plus vaillants d'entre nous ont des périodes d'abattement, bien que cela soit rare.—(The Enthusiast.)

En public vous pouvez ignorer la concurrence; mais elle doit toujours être présente à votre esprit. Un concurrent dédaigné peut vous enlever la moitié de vos clients.

LA PREMIERE ENTREVUE

Avant d'aller voir un client, sondez le terrain et décidez de la direction à prendre pour atteindre le mieux votre objectif. Rejetez tous les faux-fuyants. Ne vous excusez pas de votre visite. Au contraire, par des remarques agréables, sincères et directes, cherchez à faire une impression favorable et durable, et, en partant, demandez à votre client de vous fixer un rendez-vous suivant son bon plaisir.

S'il prend la chose du bon côté, pressez-le de vous indiquer une heure et un endroit. En tout cas, dites-lui que vous reviendrez avant de lui donner l'occasion de dire qu'il ne désire pas s'assurer.

Si vous ne réussissez pas à l'intéresser, ne restez pas, mais dites d'un air agréable que vous reviendrez le voir. Ne plaisantez jamais et ne vous excusez pas de votre visite. Agissez comme si c'était pour vous un plaisir et comme si vous sentiez que vous accomplissez un devoir basé sur l'intérêt que vous avez pour lui et pour votre profession. Si votre client est de mauvaise humeur, soyez d'autant plus aimable.

Ne faites pas de déclaration qui ne soit basée sur des faits qui pourront être prouvés par la suite. Quand il croit que vous agissez loyalement et honnêtement, il est bien disposé à vous entendre et tout ce que vous avez à faire, c'est de lui exposer votre affaire et d'obtenir sa signature. Ayant une bonne impression de vous, il aura toujours dans la suite de l'amitié pour vous et, dans neuf cas sur dix, il parlera en bien de vous et de votre compagnie à ses amis, et cet homme a

plus de valeur pour vous que des heures des jours et peut-être des années d'efforts personnels.

Soyez homme parmi les hommes. Ne demandez pas une signature comme faveur personnelle, n'agissez pas d'une manière qui ferait sentir à votre client qu'il s'assure simplement pour vous aider. Vous devriez lui donner l'impression, par toutes les forces mentales dont vous disposez, que vous lui demandez de s'assurer simplement à cause des mérites de votre police et de votre compagnie. Le seul moyen possible de créer l'impression désirée de vous-même et de votre compagnie est de vous montrer homme dans toute l'acception du terme.

Absorbine pour les entorses

Les lecteurs de ce journal seront sans doute intéressés par la lettre suivante qui a été reçue récemment par M. W. F. Young, Springfield, Mass., d'un de ses clients: "Pendant le printemps de 1907, mon cheval se fit une entorse très mauvaise; j'essayai de nombreux médicaments prétendus, et j'abandonnai la chose de désespoir. J'avais vu votre annonce dans de nombreux journaux et, le printemps dernier, mon cheval se mit à boiter; je pensai à essayer Absorbine. A ma grande surprise, mon cheval commença à prendre du mieux et maintenant il est comme un poulain de cinq ans, bien qu'il ait 26 ans. J. H. Dewitt, Shokan, N.-Y."

M. Young serait heureux d'envoyer une brochure gratuite donnant des renseignements détaillés sur le traitement à suivre pour faire disparaître les tumeurs molles, les enflures, pour réduire la boiterie, l'inflammation, etc. Ecrivez aujourd'hui Absorbine est en vente chez les pharmaciens à \$2 la bouteille, ou est envoyé, express payé d'avance, sur reçu du prix.

W. F. Young, P. D. F., 206 rue Temple, Springfield, Mass.

Agents Canadiens: Lyman, Ltd. rue St-Paul, Montréal, P. Q.

Travaux d'Inventeurs

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets Canadiens récemment obtenus par l'entremise de MM. MARION & MARION, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

Nos

- 120028.—Joseph N. Gingras, Thetford Mines, Qué. Palonnier à ressort.
- 120056.—Napoléon Robert, Lachine, Qué. Mécanisme de transport de bois aux pour le feu.
- 120061.—Archibald Sharp, Londres, Angl. Ressorts à air comprimé.
- 120068.—Agatino Virgillito, Milan, Italie. Appareil de distribution automatique.
- 120106.—R. Sohlman & W. A. Wilson, Stockholm, Suède. Procédé de concentration d'acides.
- 120109.—H. Stub et T. Qviller, Christiania, Norvège. Couloir pour pulpe.
- 120164.—Francis Monette, Montréal, Qué. Système de billets pour conducteurs de chars.
- 120169.—Szlama Planko, Wloclawek, Pologne. Procédé de fabrication de cuir artificiel.

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avantagés que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o **PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o **PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o **PARCE QUE** La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5o **PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice de nos citoyens.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.