

d'instruire le personnel, mais le fait que ce vendeur fait le travail et le fait à un gros profit stimulera le reste du personnel à faire de son mieux lorsqu'il sera dehors.

A part ces hommes spécialement doués — et vous aurez de la chance si vous pouvez vous en procurer un ou deux — le personnel des vendeurs a besoin d'un enseignement soigné et systématique. Cet enseignement peut être individuel ou collectif; il peut être donné par une personne ou au moyen de livres préparés dans ce but ou au moyen de correspondance.

Quel que soit le système employé, il doit être basé sur deux choses: le manuel et les questions à débattre. Quelquefois ces deux choses sont réunies dans un même livre, bien qu'il y ait des raisons pour qu'elles soient séparées. Quand un personnel de vendeurs est considérable et a un vaste territoire à couvrir, la maison de commerce pourra aussi tenir un journal.

Un manuel a pour but de donner des instructions simples et détaillées pour tout ce qui concerne la vente d'un produit, afin qu'un débutant qui s'y conforme ne soit jamais embarrassé. Ce n'est pas un recueil de règles arbitraires, mais plutôt un livre d'instructions fondées sur l'expérience d'hommes qui ont réussi dans le métier de vendeur.

Le livre des questions à débattre contient les réponses aux objections qui sont faites le plus communément au produit qui doit être vendu. Il y a certaines objections classiques qui seront sûrement faites; il y a aussi des objections occa-

sionnelles qui exigent pourtant une réponse. En outre il y a une classe d'objections qui peuvent être appelées objections individuelles. Le livre dont je parle devrait contenir des réponses à toutes les objections qui peuvent être faites contre le produit à vendre. Pour les objections les plus communes, un grand nombre de réponses devraient être indiquées; pour celles qui ne se produ-

sent pas aussi souvent, un petit nombre de réponses modèles suffiront. Le but de ce livre est de répondre à tout argument qui peut être fait par quelqu'un contre un produit offert en vente.

L'enseignement par correspondance est utile dans deux cas: quand le personnel est disséminé, et qu'il n'a pas été possible de lui donner toutes les instructions nécessaires avant son départ; aussi quand le personnel n'a jamais été réuni en un point central, mais a été dirigé dès le début par lettres.

L'enseignement personnel, individuel ou collectif a toujours été et sera toujours la meilleure méthode pour former un personnel de vendeurs. Quelquefois, cet enseignement n'est pas pratique à cause des frais qu'il nécessite; mais c'est toujours le système le plus efficace.

La maison John C. Green & Co. continue sa série d'expositions de modes. Leur seconde ouverture d'automne où ils ont exposé des modèles de Paris et New-York a été un succès. Cette semaine a eu lieu une autre exposition de chapeaux, de fourrures et nouveautés exclusives pour Théâtre et Tea parties.

La vogue des plumes d'autruche Gainsborough, marque représentée par John C. Green & Co., continue à s'affirmer de plus en plus.

Rappelez-vous que l'éclat de vos yeux et la force de votre main ne paraissent pas dans les mots écrits. Prenez tous les moyens possibles pour que vos annonces reçoivent un accueil favorable.

Gérant de Ventes Demandé

Une grande maison d'importation générale, qui s'est fait une spécialité des Marchandises Sèches, mais qui a une grande variété de Marchandises, demande un gérant des ventes qui puisse organiser et diriger un personnel de vendeurs.

S'adresser à

" SALESMANAGER,"
P. O. BOITE 495,
MONTREAL.

A. O. MORIN & CIE

IMPORTATEURS EN GROS
DE NOUVEAUTES

337, rue ST-PAUL
MONTREAL

Spécialités de Bas et Chaussures Importées et de notre propre fabrication, ainsi que de Broderies Suisses. Nos Lignes pour l'Automne sont actuellement entre les mains de nos voyageurs.

PAGINATION DES ANNONCES

Arlington Co. (The)	41	Garneau, Fils et Cie, P.	25	Pearl Mfg. Co. (The)	35
Barry, Walter H.	17	Greenshields, Ltd.	1, 22, 23, 51, 56	Perrin Frères	53
Baldwin, J. & J. & Partners, Ltd.	57	Hamilton Cotton Co. (The)	51	Racine et Cie, Alphonse	29
Brook Co., Ltd., The W. R.	2, 21	Harris & Co.	51	Révillon Frères	43
Brophy, Cains & Co.	27	Hees, Son & Co., Geo. H.	11	Rock Island Overall Co. (The)	53
Chipman, Holton Knitting Co. (The)	53	Ladies Wear, Ltd.	19	Ross & Co., Geo. D.	33
Debenhams (Canada), Ltd	5	McCall Co., D. (The)	49	Ryan Co., The Robert	33
Dominion Thread Mills Co. (The)	53	MacDonald & Co., John	45	Storey & Son, Ltd., W. H.	35
Dominion Wadding Co. (The)	53	McKinnon Co., Ltd., S. F.	31	Swift, Copland & Co.	11
Durand, T. A.	51	Menzie Wall Paper Co. (The)	55	Tooke Bros., Ltd.	9
Ellis Mfg. Co. (The)	7	Morin et Cie, A. O.	54	Turnbull Co., C. (The)	52
Fairbairn, Rhys D.	52	Morrice, Sons & Co., D.	15	Victor Mfg. Co. (The)	35
Featherbone Novelty Co. (The)	39	Orkin & Co., J. M.	50	Watson Mfg. Co. (The)	37
Garland, Son & Co., John M.	27	Paquet Cie, Ltée (La)	7	Weir Wardrobe Co. (The)	49