

ASSURANCE—Suite

LA VENTE SYSTEMATIQUE

Par W. B. Wainwright

L'année dernière, je commençai à me demander ce que je deviendrais en vieillissant, ce que je pourrais faire pour m'assurer du confort, quand mes services comme employé ne seraient plus requis. Enfin quelqu'un m'expliqua les beautés de l'intérêt de renouvellement, et je trouvai là la solution de mon problème.

A un large point de vue, tout le monde est vendeur. L'employé, quel qu'il soit, vend ses services et le prix qu'il en obtient dépend de la quantité et de la qualité de la marchandise qu'il livre.

Nous devons être à même de déchiffrer la nature humaine. L'homme agit suivant ce qu'il pense et ce qu'il ressent. Ses pensées se reflètent sur ses traits. Nous devons apprendre à les lire pour pouvoir agir en conséquence. Une vente est quelquefois une chose très délicate, et sa conclusion dépend de la manière dont le vendeur a lu la pensée de son client.

Quant à l'article vendu, c'est affaire au vendeur de connaître les points à faire ressortir. Il doit connaître sa marchandise et savoir pourquoi le client devrait faire un achat. Ce n'est pas à dire qu'il soit bon d'employer dans chaque cas tous les arguments dont on dispose, ce serait un bien mauvais médecin que celui qui administrerait à chaque malade tous les remèdes qu'il connaît, mais il est essentiel qu'il ait à sa disposition tous les remèdes; de même l'agent d'assurance doit connaître exactement tous les contrats qu'il peut offrir en vente.

Je crois pouvoir dire qu'il n'y a pas un agent sur cent qui puisse faire une analyse complète de sa proposition. C'est pour cela que beaucoup d'entre nous ne peuvent pas dire tout ce qu'ils devraient dire en faveur de leur marchandise.

Le verbiage n'a plus de valeur. L'agent devrait se rendre compte que ce n'est pas avec des mots, mais avec des arguments que les ventes se font. L'homme qui sait s'arrêter est habile.

Quelquefois des agents sont si heureux d'avoir conclu une petite vente qu'ils oublient entièrement les ventes plus importantes qu'ils pourraient faire. Ils vendent de l'assurance contre les accidents, oublient l'assurance sur la vie, et vice versa.

(à suivre)

Téléphone Main 553

ESINHART & EVANS

Agents principaux

SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGHGERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY
NEW-YORK

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux
taux courants les plus bas. Demande
directe sollicitée.BUREAU :
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
89, Rue St-Sacrement, Montréal.THE LONDON AND LANCASHIRE
LIFE ASSURANCE COMPANY

LIMITED

Emet des Polices d'Assurance-vie à des Taux
Modérés sur Plans des plus Attractifs.

Pour renseignements, écrivez à

B. HAL BROWN

Gérant Général au Canada

164 rue St-Jacques, MONTREAL.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 1^o PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2^o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3^o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4^o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5^o PARCE QUE Par-dessus tout elle est une compagnie Canadienne-Française et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

Théâtre National Français

SEMAINE DU 2 OCTOBRE 1911.

"Mon ami Teddy"

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISE \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil.

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.

Bureau à Montréal :

Chambre 22,
Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef,

133, rue St-Pierre,
QUEBEC.London Guarantee &
Accident Co., Limited.

Sucursale pour la Province de Québec :

189 Rue ST-JACQUES, MONTREAL.

W. Mayne McCombe,

Agent Général.

Assurances contre les Accidents, la
Maladie et le Vol. Responsabilité
des patrons. Garantie de la
Bonne Exécution des Contrats. Garantie
de la fidélité des employés.
Assurances des Automobiles et des
Atteleges.PATENTES
OBTENUES PROMPTEMENTAvez-vous une Idée? — i oui, demandez le
Guide de l'Inventeur qui vous sera envoyé gratis
par Marion & Marion, Ingénieurs-Consailleurs,
Bureaux : } Edifice New York Life, Montréal,
et } Washington, D. C.60 YEARS
EXPERIENCE

PATENTS

TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS & C.Anyone sending a sketch and description may
quickly ascertain our opinion free whether an
invention is probably patentable. Communications
strictly confidential. HANDBOOK on Patents
sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive
special notice, without charge, in the

Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation
of any scientific journal. Terms for
Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by
all newsdealers.MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 63 F St., Washington, D. C.