

Assurances

PERSEVERENCE SYSTEMATIQUE

La persévérance systématique est absolument essentielle à l'homme qui veut réussir dans l'assurance. Il faut y combiner le tact, un esprit agressif, une connaissance de l'assurance et des contrats de votre compagnie.

Vous trouverez le chemin couvert de débris—hommes qui ont essayé de faire de l'assurance et qui n'y ont pas réussi. Pourquoi? Le manque de persévérance systématique est la cause de la plus grande proportion de ces insuccès.

Quel est donc le solliciteur d'assurance qui réussit?

C'est celui qui a toujours un client possible à voir et qui le voit. Ce n'est pas l'homme qui se demande chaque jour qui il verra dans la journée; ni celui qui passe toute sa matinée à son bureau, attendant l'heure fixée pour une entrevue.

Le solliciteur systématique a une quantité de personnes à voir entre les visites qu'il doit faire.

Le solliciteur de la première sorte peut se persuader qu'il est très occupé et que son travail est efficace; mais la simple vérité est qu'il n'a jamais eu la moindre idée de ce qu'est un travail sérieux et qu'il ne l'aura jamais. Il parlera de grandes choses et n'accomplira rien. D'un autre côté, le solliciteur alerte, intelligent, agressif, vient à son bureau pour quelques instants, parcourt rapidement sa correspondance et part travailler. Il ne s'en va pas au hasard. Il n'a pas le temps de se fier à sa bonne étoile pour trouver des affaires. C'est un travailleur, non un rêveur, non un idéaliste, c'est un homme qui se livre tous les jours à un travail ardu et qui obtient le résultat auquel il a justement droit.

Il est bon que vous sachiez que vous ne pouvez pas vivre longtemps sur des conversations agréables, des promesses ou des perspectives d'affaires. Par conséquent, terminez les affaires en train, et rappelez-vous que moins vous parlerez de généralités, mieux cela vaudra pour vous. Que chacune de vos phrases porte, et ne perdez pas de vue que la perte d'une heure, chaque jour, vous prive d'une commission que vous auriez pu obtenir.

L'inaction est invariablement suivie de désappointements et de regrets. Ne soyez donc pas inactif, allez trouver l'homme qui a refusé de s'assurer, la semaine dernière; il peut avoir changé d'idée, cette semaine. Les hommes sont changeants; ne vous pressez donc pas d'aller à la ville voisine, négligeant un client possible dans la ville où vous travaillez. Cette ville voisine restera toujours sur la carte; les gens ont besoin d'assurance et en achèteront de quelque solliciteur. Vous pouvez être ce solliciteur si vous présentez bien votre proposition. Quel que soit le moment où vous la présentez, rappe-

lez-vous toujours que le secret du succès consiste à faire parfaitement l'ouvrage que vous avez entrepris.

Il est bon aussi de vous rappeler que l'histoire nous montre que plus de batailles ont été gagnées par un assaut que par un siège et qu'en conséquence un esprit agressif et du tact vous procureront plus de contrats d'assurance que la patience. Plus vous serez actif, plus votre mauvaise chance disparaîtra rapidement.

N'espérez pas toujours de l'aide de votre gérant, mais apprenez à ne compter que sur vous-même et faites-le si vigoureusement et si fréquemment que le gérant demande à vous aider, parce qu'il constate que vous êtes un réel travailleur.

Ne recherchez pas les ennuis, vous en trouverez toujours assez.

Ne vous opposez jamais sans tact aux idées de votre client. Vous devez le laisser dans un état d'esprit tel que vous puissiez retourner le voir. Votre première entrevue peut avoir beaucoup d'effet sur la seconde. Faites sentir à votre client que vous êtes comme un rayon de soleil après une longue saison d'hiver. Cela vous aidera à lui faire oublier ses ennuis.

Vous ne savez jamais quand les affaires peuvent venir de votre côté, et vous devez être prêt à les conclure. L'homme qui refuse aujourd'hui d'acheter une clef anglaise peut vouloir acheter une automobile demain. Il en est de même en assurance. Une police d'un millier de dollars aujourd'hui peut n'être que le précurseur d'affaires beaucoup plus considérables dans la suite.

Ne perdez pas de vue vos clients; conservez leur bon vouloir. Faites-leur savoir que vous vous intéressez jusqu'à un certain point à ce qui les concerne. Suivant votre manière d'agir à ce point de vue, le client se fait une bonne ou une mauvaise impression de vous.

L'agent qui ne travaille pas ce côté de l'affaire se trouvera un jour dans l'embarras. C'est comme une charge de pommes de terre. Faites rouler la voiture qui les contient en bas d'une côte. En arrivant vous trouverez toutes les grosses pommes de terre sur le dessus et les petites en dessous. Il en est de même du solliciteur qui ne veut pas travailler. Il se trouvera en dessous des autres. Vous désirez vous trouver au sommet et y demeurer constamment.

SI vous APPROUVEZ

la ligne de conduite du "PRIX COURANT", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez-les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

Téléphone Main 553.

ESINHART & EVANS

Agents principaux

**SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH**

**GERMAN 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,
39 RUE ST-SACREMENT,
MONTREAL.**

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

BUREAU PRINCIPAL A

TORONTO.

D. W. ALEXANDER,

Gérant.

EMET des Contrats de Garantie de la probité des Gérants, Secrétaires, Trésoriers, Comptables, Caisiers, etc., et de tout Fonctionnaire manipulant de l'argent ou des marchandises.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- | | |
|-----------------|--|
| 10 PARCB QUB | Les <u>taux</u> sont aussi <u>avantageux</u> que ceux de n'importe quelle compagnie. |
| 20 PARCB QUB | Les <u>polices</u> sont plus <u>libérales</u> que celles de n'importe quelle compagnie. |
| 30 PARCB QUB | Les <u>garanties</u> sont <u>supérieures</u> à la généralité de celles des autres compagnies. |
| 40 PARCB QUB | La <u>sagesse</u> et l' <u>expérience</u> de sa <u>direction</u> sont une garantie de succès pour les années futures. |
| 50 PARCB QUB | Par dessus tout, elle est une compagnie <u>canadienne française</u> et ses capitaux <u>restent dans la province de Québec</u> pour le <u>bénéfice des nôtres</u> . |

Siège social 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"