

L'ART DE VENDRE

(H. C. Scheuer)

On demandait à un commerçant américain, qui a beaucoup voyagé à l'étranger et qui est très au courant de tout ce qui concerne le commerce dans les autres pays, quelles étaient ses impressions sur le vendeur européen, et quel est le trait caractéristique qui le distingue des autres vendeurs. "C'est sa connaissance approfondie de la marchandise qu'il vend", répondit-il.

La possession d'une telle connaissance, unie à la politesse et à la déférence dont font preuve envers leurs clients nos concurrents étrangers, doit former la partie la plus essentielle de l'art du vendeur moderne.

Aujourd'hui le public intelligent exige du vendeur américain une plus grande connaissance de la marchandise offerte, et de sa convenance. C'est surtout grâce aux voyages à l'étranger, auxquels les américains s'adonnent si largement, que l'on reconnaît ce manque de connaissances pratiques chez nos vendeurs; car les acheteurs, après un séjour en Europe dans les grands centres de l'art et de la culture intellectuelle, désirent se procurer chez eux les choses artistiques qu'ils ont admirées au loin. Ils espèrent aussi rencontrer chez nos vendeurs cet art consommé de vendre qui fait la grande force de nos rivaux étrangers et est le secret de leur succès.

Ceux-ci ont acquis leurs connaissances techniques aux sources mêmes de la vie commerciale, la manufacture, et, par de longues années d'apprentissage, ils se sont mis à la hauteur des exigences de leur situation, aussi sérieusement et avec autant de soin qu'un homme du métier.

Le commerce en Amérique a conquis une position dont l'importance augmente d'année en année, et les mesures prises pour l'instruction de leurs employés par les patrons

qui sont dans le mouvement, montrent que ces derniers se sont rendu compte de ce fait.

Cependant, nous devons considérer que les conditions sociales et commerciales de l'Europe sont tout-à-fait différentes de celles qui existent actuellement dans ce pays-ci. En général, le vendeur américain apprend son métier du mieux qu'il peut, ou plutôt suivant le temps dont il dispose, et d'habitude dans des établissements où il ne voit que les articles finis, prêts pour la vente; il ignore donc complètement les détails de fabrication pour lesquels les articles de sa ligne spéciale doivent passer, pour arriver à la perfection et être vendables.

Ce manque de connaissances chez un vendeur engendre un manque de confiance en lui-même, ce qui le rend incapable de discerner et d'expliquer d'où provient la différence qui existe entre la valeur des marchandises de haute marque qu'il peut avoir à montrer, et celle d'une contrefaçon qui peut être offerte à un prix beaucoup plus bas par un concurrent peu scrupuleux.

Nous venons d'expliquer la différence qui existe, dans leurs connaissances fondamentales entre le vendeur Européen et son confrère d'Amérique. Afin que nos vendeurs s'instruisent, nous suggérons l'idée qu'on leur offre l'occasion d'acquiescer par eux-mêmes les connaissances pratiques qui leur manquent, soit au moyen d'écoles du soir, soit au moyen de conférences, ou, d'une manière beaucoup plus commode, au moyen de bibliothèques bien comprises qui devraient être installées dans tout établissement commercial. Chaque section d'un tel établissement devrait être pourvue de livres, contenant des renseignements détaillés au sujet de la production, de la manufacture et de l'appropriation des articles mis en vente dans cette section.

Il est évident qu'il y a un désir inné chez le vendeur d'être en possession de tous les faits intéressant la mar-

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

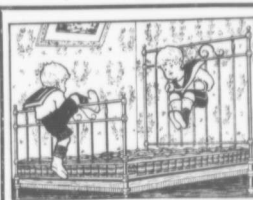
OUATE DE COTON:

"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquez avec du bon coton pur-pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., - - TORONTO
Agents de Vente.



THE IDEAL BEDDING CO.
REGISTERED
Manufacturers en
gros de:

LITS en CUIVRE et en FER,
SOMMIERS à l'épreuve de la
Vermine. Matelas, Oreillers
de Plume, Couvre-pieds.

The Ideal Bedding Co., Limited

MANUFACTURERS AT

MONTREAL,

TORONTO,

WINNIPEG.

RECOMMENDED BY
The Alaska Fur & Down Co.
The Toronto Bedding Co.



POUR LES VENTES DE FEVRIER

Un Jupon de Sateen Noir à Détailler à 79 ou 89 cents

VOUS POUVEZ FAIRE DU BRUIT — AUSSI UN PROFIT

No 509 tel que montré par la vignette.
Deux volants garnis de 4 pouces et garnis
de 5 rangées de bandes.
Large de 66 pouces au-dessus des volants.
Parfait de fabrication, d'ajustage et de fini.
Prix \$7.50 par douzaine.
Deux pour cent, à 10 jours ou net à 30 jours,
du 1er avril.

Nos voyageurs parcourent maintenant les meilleures valeurs en jupons, au Canada.

Voyez-les: ils ont les meilleures valeurs en jupons, au Canada.

Bureau à Montréal: 61 rue ST-CABRIEL

J. R. McKERNAN & CO., Agent

Prompte expédition.
Nous ne remplissons pas d'ordre de moins
de deux douzaines.
Retour à nos frais, si satisfaction n'est
pas donnée.
Vignette fournie, si on le desire.
Ce jupon à ce prix est une offre spéciale
pour Février seulement.
Canada pour le Printemps.

THE PUCH MANUFACTURING CO.

33 CHURCH ST., TORONTO