

rables, dit B. C. Bean, dans "Salesmanship".

Dans l'enseignement des méthodes de vente, il est une règle dont dépend le succès non seulement de cet enseignement, mais peut-être même de tout votre commerce.

Certains de vos vendeurs sont prêts à se mettre en route et à faire des ventes, après quelques entrevues avec vous. Après avoir compris votre proposition en général, ils sont prêts à en établir d'eux-mêmes tous les détails. Leur activité les pousse à se mettre à l'oeuvre. Envoyez ces hommes au dehors—il y a de bonnes raisons pour agir ainsi.

La meilleure de ces raisons est la suivante: certains vendeurs sont des hommes aux vues très larges et ont des méthodes qui leur sont propres. Ils ont le même plaisir à chercher la solution de nouveaux problèmes de vente qu'un coupeur de bois expérimenté en a à fendre du bois nouveau ou un joueur d'échecs habile à étudier un coup difficile. Ces hommes possèdent l'art de faire les choses à leur manière et de les bien faire.

Une autre bonne raison est celle-ci: quand vous mettez la main sur un homme de ce genre—un homme qui peut vendre après avoir reçu quelques instructions seulement—vous pouvez l'employer comme entraîneur. Il n'y a rien qui excitera autant les hommes de votre personnel que de voir un des leurs faire de fortes ventes et gagner de bonnes commissions. Si votre travail est local, faites venir cet homme pendant que votre classe est en train, pour qu'il fasse part aux autres de son expérience. Non seulement c'est une manière précieuse 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 pro-

duit, 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 occasionnelles 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 produisent 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 PUBLICITE INTELLIGENTE

La publicité est le secret des affaires. C'est le canal par lequel le vendeur arrive à l'acheteur. C'est pourquoi la publicité est une chose essentielle. Elle est nécessaire dans toutes les branches des affaires—industrielles et commerciales, générales et locales.

Il y a cependant des commerçants qui faisaient autant d'affaires, il y a vingt ans, qu'ils en font maintenant, et ces hommes ont en horreur toute dépense dans les journaux. L'agent de publicité a toujours été mal vu d'eux.

Si ces marchands étudiaient la situation au point de vue de l'acheteur, ils s'apercevraient de leur erreur. J'admets, dit W. H. Myers dans "Advertising World", qu'il arrive souvent que la publicité se traduise par une perte avant de produire un gain. La publicité représente le temps des semailles, de la plantation. Plus tard arrive le temps de la moisson et je crois fermement que l'argent dépensé en annonces n'est jamais perdu, si l'article annoncé est tel que représenté.

La sollicitation personnelle n'est pas de la publicité. Le prospectus est nuisible, il crée du dédain, et sa distribution est primitive, enfantine.

Il faut de l'énergie pour commencer à faire de la publicité et, après tout, c'est peut-être ce qui fait défaut à beaucoup de personnes. Une fois qu'on a commencé à faire des annonces dans les journaux, on s'aperçoit que c'est une néces-

LE NORD-OUEST CANADIEN.

Règlements concernant les Homesteads

Toute section de nombre pair des terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, excepté 8 et 26, non réservée pour les homesteads ou réservée pour fournir des lots à bois pour les colons ou dans tout autre but, pourra être prise comme homestead par tout chef de famille ou par tout individu mâle âgé de plus de dix-huit ans, jusqu'à une étendue de un quart de section de 160 acres, plus ou moins.

Entrée: L'entrée doit être faite personnellement, au bureau local des Terres, pour le district où se trouve le terrain à prendre. \$10.00 seront chargés pour cette entrée.

Devoirs du Colon: Un colon auquel on accorde une entrée pour un homestead, est obligé, par l'Acte des Terres du Dominion et ses amendements, de remplir les conditions s'y rapportant, de l'une des manières suivantes:

(1) Résider au moins six mois sur le homestead et la mise en culture de celui-ci, chaque année, pendant trois ans. La coutume est d'exiger qu'un colon mette quinze acres en culture; mais s'il le préfère, il peut remplacer cela par du bétail. Vingt têtes de bétail étant sa propriété réelle, avec des constructions pour les abriter, seront acceptées au lieu de la culture.

(2) Si le père (ou la mère, au cas où le père serait mort) ou toute personne qui est éligible pour faire une entrée de homestead, d'après la teneur de cet acte, réside sur une ferme dans le voisinage du terrain pris comme homestead par la dite personne, les conditions de cet acte, quant au lieu de résidence avant d'obtenir la patente, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par le fait de résidence sur la dite ferme.

La Demande de Lettres Patentes devra être faite au bout de trois ans à l'agent local, au sous-agent ou à l'inspecteur des homesteads. Avant de demander des lettres patentes, le colon devra donner un avis de six mois, par écrit, au Commissaire des Terres du Dominion, à Ottawa, de son intention de ce faire.

Renseignements: Les immigrants nouvellement arrivés recevront au bureau de l'Immigration, à Winnipeg, ou dans tout Bureau des Terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, des renseignements concernant les terres libres ou, des officiers en charge, avis et assistance gratuits pour obtenir les terres qui leur conviennent.

W. W. CORY, Député Ministre de l'Intérieur.