

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL...

Echange reliant tous les services:

Montréal et Banlieue, \$2.50

ABONNEMENT: Canada et Etats-Unis, 2.00) PAR AN.

Union Postale, Frs. - 20.00)

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Circulation amalgamée {
Le Prix Courant,
Le Journal des Marchands-Dé-
tailleurs,
Liqueurs et Tabacs,
Tissus et Nouveautés.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 26 Novembre, 1915.

Vol. XLVIII—No. 48.

POUR LES EMPLOYES

COMMENT ON DEVIENT COMMIS-VOYAGEUR

Le jeune homme qui se propose de devenir commis-voyageur doit, pour atteindre son but, être ambitieux et posséder une cervelle bien équilibrée. "On naît commis-voyageur comme on naît musicien ou poète", dit-on souvent. En réalité ce sont simplement les qualités de vendeur que l'on peut posséder en naissant et qui sont susceptibles de se développer.

L'emploi dans lequel les jeunes gens doivent commencer leur apprentissage de commis-voyageur est celui qu'ils occupent actuellement, c'est-à-dire n'importe lequel.

Une assez bonne éducation leur est indispensable. Il faut qu'ils puissent parler intelligemment sur des sujets variés et se rendre rapidement compte d'une situation. Avec ces capacités, plus l'ambition et le sens commun ils pourront faire leur chemin en partant d'un emploi ou d'un autre. Cependant, s'ils ont de l'expérience comme correspondant et sténographe ou comme magasinier leurs chances de succès seront peut-être plus grandes.

Le correspondant et le sténographe, en effet, sont mis forcément au courant des ventes faites dans la maison, et en écrivant au sujet de toutes les transactions de celle-ci ils se familiarisent non seulement avec les produits, mais encore avec les méthodes employées pour les lancer sur le marché.

Ceux qui occupent une position dans le bureau et ne voient aucune occasion de passer dans un autre département devraient étudier la sténographie. La chose est facile: des centaines de commis-voyageurs d'aujourd'hui ont commencé leur carrière en qualité de garçons de bureau, puis de sténographes.

Après avoir acquis la connaissance des produits de la maison dans l'emploi de sténographe il faut passer à certain temps dans le dépôt des marchandises comme magasinier, puis dans les fonctions de commis-vendeur. Beaucoup de magasiniers sont devenus, sans autre stage, commis-voyageurs.

Tout en se familiarisant, tout en étudiant à fond le produit ou l'article qu'il aura à vendre l'apprenti commis-voyageur doit cultiver l'art de la conversation, en anglais comme en français, naturellement. Le verbiage est inutile: les paroles que prononce le voyageur de commerce doivent porter et sa prononciation doit être claire et distincte. C'est en parlant que l'on gagne la confiance du client, et sans celle-ci aucune vente n'est possible.

Avant d'entrer en campagne il est aussi nécessaire de connaître les produits des concurrents, non pour les déprécier, car cela ne donne jamais de bons résultats, mais parce que, afin de donner de la force à ses arguments, un commis-voyageur doit connaître ceux de ses concurrents. Si un client lui présente l'article d'un de ces derniers le commis-voyageur, connaissant les points faibles de cette marchandise, pourra en profiter pour faire ressortir les qualités principales de la sienne.

Le futur commis-voyageur a tout intérêt à rechercher la compagnie de gens qui lui sont supérieurs, d'hommes d'affaires expérimentés, afin d'augmenter autant que possible son bagage de connaissances.

La confiance en soi-même est l'une des qualités que doit posséder le vendeur. Il faut être plein de sang-froid en toute occasion pour lutter avantageusement contre des méthodes souvent déloyales de concurrence; il faut être juste et droit et ne pas tromper le client sur la qualité de ce que l'on vend si l'on ne veut pas échouer à brève échéance dans la carrière.

Tout jeune homme qui se propose de devenir commis-voyageur doit avoir de bonnes habitudes, des manières correctes, être courtois et posséder de bons principes; son apparence doit être agréable, car la première impression est toujours celle qui dure le plus longtemps.

TABAC A CHIQUER

Chaque palette de tabac à
chiquer porte un coupon.
Dites-le à vos clients.

STAG

Le tabac à chiquer Stag est con-
tinuellement en demande,
parce que c'est la meilleure
valeur pour le prix.