

# VENDRE documents

S  
O  
M  
M  
A  
I  
R  
E

Notre indice trimestriel du coût des voyages pour les V. R. P..	55
<i>Résultat, pour l'automne 1955, de notre enquête trimestrielle auprès des hôteliers sur le coût des voyages.</i>	
La publicité scientifique : Les annonces de vente par correspondance — Ce qu'elles enseignent — Les titres, par Claude Hopkins	57
<i>La rédaction des annonces de vente par correspondance est une épreuve décisive pour un publicitaire : elle n'admet pas d'à-peu-près. Mais le titre d'une annonce est encore plus important que le texte : le rendement de l'annonce dépend de son accrochage.</i>	
L'affiche du mois, par Pamphile et l'Avocat du Diable . . . . .	61
<i>Pour et contre l'affiche de Rohonyi pour le Cherry Rocher.</i>	
Des " vendeurs-nés ", par Marcel Chapotin . . . . .	63
<i>Le " vendeur-né " est rarement un grand vendeur : il se fie trop à ses dons. Le grand vendeur est celui qui travaille et se perfectionne à sa tâche.</i>	
Pour ceux qui vendent aux industriels — Une lettre qui fait vendre, par Jean Giau . . . . .	65
<i>Adressée par un chef d'entreprise à ses représentants, cette lettre leur démontre toutes les ressources qu'on peut tirer de renseignements complets et précis sur les besoins des clients.</i>	
La gestion des stocks — Les enseignements de l'expérience, par J.-F. Tavernier . . . . .	67
<i>La surabondance de certaines références n'est point le principal souci que donne la gestion des stocks, qui doit avant tout viser à la suppression des manquants dans les articles de grande vente et à l'élimination des articles de vente trop lente.</i>	
Calendrier des Foires et Salons pour le premier semestre 1955.	55
Y aviez-vous pensé ? — Parlons peinture, par Marcel Nancey . .	72
Le temps qui court . . . . .	73
La santé de la France en une page.	75
La revue des revues, par A. Froment.	77
Les petites annonces . . . . .	79

## Vos lettres pour le " PRIX VENDRE " sont-elles prêtes ?

Une bonne lettre de vente ne s'improvise pas ; et celle à qui sera décerné le " Prix Vendre 1955 " sera la meilleure parmi des centaines de bonnes lettres.

Mettez quelques chances de plus de votre côté en profitant des semaines qui vous restent d'ici le 1<sup>er</sup> mars pour polir et repolir vos envois. Et si vous cherchez des exemples-de-ce-qu'il-faut-faire-pour-être-Prix-Vendre, lisez, dans notre numéro de mars 1953, page 181, les dix lettres qui, de 1935 à 1950, ont été " Prix Vendre ".