



ranno i benvenuti; ma quando si combatte, l'importante è la battaglia in se stessa.

Perchè il venditore possa sempre più innamorarsi del proprio mestiere, della propria arte, sono sufficienti poche e semplici considerazioni che tuttavia ciascuno potrebbe e dovrebbe ripetersi e meditare ogni giorno.

Innanzitutto è essenziale considerare l'estrema importanza che nella vita sociale ed economica di un paese, ha la funzione della vendita. Ogni venditore può serenamente dirsi: io compio una funzione essenziale, importantissima al servizio del mio paese e della società. Far conoscere un prodotto degno di essere conosciuto, diffonderne l'uso e il consumo, significa non solo far circolare la ricchezza e promuovere l'incremento industriale del paese, ma significa altresì concorrere al miglioramento del tenore di vita e quindi della civilizzazione.

Abbiamo detto promuovere l'incremento industriale. Infatti come potrebbe l'industria progredire senza il commercio, senza la vendita? Il miglioramento e l'incremento dell'industria e quindi del benessere collettivo e individuale, le possibilità di lavoro della massa operaia e impiegatizia, in una parola il benessere di un popolo e addirittura l'economia di una nazione, dipendono, in ultima analisi, dalle vendite. Ciò non significa esagerare o gonfiare la realtà dei fatti per dare valore a una tesi. E' proprio così: la funzione del commercio e delle vendite ha l'importanza che è qui lueggiata per sommi capi.

E bisogna tener presente e sottolineare che, in questa funzione sociale del commercio, il compito dell'agente, del rappresentante, del viaggiatore è, rispetto a quello dell'esercente, ben più complesso e importante. Il secondo è statico mentre il primo è dinamico. E' il viag