Table des matières

Contexte et introduction 1

L'initiative d'acquisition de clients (IAC) repose sur les principes de la Nouvelle Approche du service et sur la stratégie de marketing du Service des délégués commerciaux 1

L'IAC se veut un guide pratique pour aider les missions à l'étranger 2

Instaurer une IAC dans votre mission 3

Étape 1 : Établir une feuille de route 4

Étape 2 : Identifier les entreprises 6

Étape 3 : Se documenter sur les entreprises 9

Étape 4 : Préparer votre « entrée en matière » 10

Étape 5 : Contacter les entreprises 17

Étape 6 : Assurer un suivi 18

Une occasion de célébrer et d'apprendre 19

Les annexes

Annexe A : Exemples de lettres et de scénarios 20

Annexe B : Utiliser TRIO pour identifier des entreprises 23

Annexe C : Exemple de compte rendu d'un appel 27

Annexe D : Liste de vérification 28

Foreign Affairs, Trade and Dev
Affaires étrangères, Commerce et Dév
OCT 15 2013
Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Direction du marketing,
Service des délégués commerciaux
2006