

Comment profiter au maximum des foires commerciales

par Barry Siskind
International Training and
Management Company

Vous participez à une foire commerciale au Canada ? Voici cinq conseils utiles.

1. Établissez des objectifs. Les foires commerciales sont vastes, et les occasions y abondent. C'est pourquoi il faut établir des objectifs réalistes avant de s'y rendre. De cette façon, vous tirerez davantage profit de la foire que si vous y débambulez simplement, en attendant que les occasions se présentent. Vous pouvez notamment avoir pour objectif de rendre visite à des clients précis, d'acquérir des connaissances sur un créneau particulier, de rencontrer des représentants des médias canadiens, de participer à des séminaires ou d'établir des contacts avec des collègues et des clients.

2. Planifiez. Pour ne pas perdre votre temps, vous devez établir un plan. Votre programme comprend peut-être la visite des stands des entreprises que vous désirez connaître davantage, des rendez-vous avec des clients et un tour complet de la foire. C'est faire beaucoup en peu de temps. C'est pourquoi, avant d'arriver au Canada, vous devriez recueillir le plus de renseignements possibles sur la foire. Vous pouvez visiter le site Web de la foire ainsi que les sites des exposants pour déterminer les stands qui vous intéressent. Vous pouvez même étudier la disposition des stands pour planifier votre visite.

3. Prenez des notes. Il importe aussi de prévoir des questions qui serviront à évaluer les besoins des clients potentiels. Vous devez réfléchir sérieusement à ces

questions de manière à pouvoir obtenir rapidement les renseignements dont vous avez besoin. Si vous avez besoin de renseignements plus complets, prenez rendez-vous avec le client. Munissez-vous d'un carnet pour noter vos conversations. Ces notes, de même que les cartes d'affaires des clients, seront inestimables après la foire.

4. Évitez la surdose d'information. Comme vous avez bien des choses à voir et à apprendre, évitez les activités qui ne vous concernent pas. Si un exposant désire vous présenter un produit dont vous n'avez que faire, remerciez-le poliment et éloignez-vous. Si on vous propose des dépliants et des catalogues, n'acceptez que ceux qui vous seront utiles. Vous pouvez laisser votre carte d'affaires aux exposants pour qu'ils vous fassent parvenir leurs dépliants par la poste.

5. Planifiez des activités de suivi. Dans certains cas, vous voudrez assurer activement un suivi auprès des clients. Dans d'autres cas, vous leur laisserez l'initiative. Quoi qu'il en soit, vous devez planifier le déroulement de ce suivi. Pour éviter les tensions, rédigez vos lettres de rappel avant votre départ, tandis que vous êtes en pleine forme et que vous ne souffrez pas du décalage horaire. Vous devriez effectuer le suivi dans les deux semaines qui suivent votre visite.