

## Étape 2—Rassembler l'information

Avant de commencer à préparer vos appels de prospection dans votre réseau local, vous devez vous poser certaines questions importantes.

### Avez-vous...

- ✓ Parlé avec votre équipe ou vos collègues des occasions d'affaires potentielles?
- ✓ Dressé une liste des entreprises locales à joindre?
- ✓ Effectué une recherche sur ces entreprises via TRIO, l'intranet, un appel téléphonique initial pour demander leur rapport annuel, et ainsi de suite, ou demandé à votre adjoint administratif de le faire?
- ✓ Examiné l'information contenue dans TRIO?
- ✓ Examiné les argumentaires express de la page 31?
- ✓ Établi les intérêts des entreprises propres au secteur?
- ✓ Évalué l'expérience du contact local avec le Canada?



### 2.1 Gérer des attentes

En tant que délégué commercial, on s'attend à ce que vous compreniez et gériez les besoins de vos contacts locaux. Si un cadre local est en mesure d'attirer des revenus supplémentaires à l'entreprise ou de réduire ses coûts d'exploitation en concluant un partenariat avec une entreprise canadienne, sa valeur au sein de son organisation en sera d'autant plus appréciée.

Par conséquent, votre succès dépendra de votre capacité à aider ces cadres locaux à atteindre leurs propres objectifs. Vous devrez identifier clairement et communiquer les occasions d'affaires qui renforcent les initiatives d'expansion d'une entreprise, ainsi que ses objectifs en matière de revenus et de profits. La communication de ces objectifs fera en sorte que le contact local exprime son intérêt pour une relation, d'abord avec vous, puis avec une entreprise canadienne.