



Le formulaire d'inscription au DCV renferme des renseignements qui constituent le profil de l'entreprise dans TRIO. Dans plusieurs cas, ce formulaire aura été rempli par l'entreprise ciblée et, dans d'autres cas, une recherche rapide sur son site Web vous aidera à combler les lacunes. Le tableau à droite énumère les éléments du profil-type d'une entreprise inscrite au DCV. Ce profil est accessible dans TRIO.

Avant de poursuivre :

- ✓ Est-ce que chaque délégué s'est documenté sur chaque entreprise qu'il doit contacter?
- ✓ Est-ce que chaque délégué connaît les produits, la stratégie et l'expérience des entreprises dont il est responsable?

Étape 4 : Préparer votre « entrée en matière »

Un contact réussi exige de la réflexion et de la préparation.

- De quelle façon établirez-vous le premier contact afin de maximiser vos chances de succès (l'approche)?
- Quel est le message clé que vous souhaitez transmettre et qui suscitera un vif intérêt à l'égard du marché (l'entrée en matière)?

Certains pourraient se demander pourquoi nous ne nous sommes pas posé ces questions aux étapes précédentes. La réponse est simple : la personnalisation. Pour attirer l'attention, le message doit répondre aux besoins éventuels

Sommaire des renseignements fournis par le DCV et TRIO

Profil du contact (nom et coordonnées) Profil de l'entreprise

- information sur le contact
- année de fondation de l'entreprise
- nombre d'employés
- activité principale
- compétences linguistiques

Secteurs d'industrie

Marchés étrangers

- · actif
- d'intérêt
- stratégie de marché

Produits et services

- description de l'entreprise, et de la manière dont les produits et services seront utilisés
- description de l'usager type des produits et services
- pourcentage de contenu canadien et retombées économiques canadiennes
- expérience de l'entreprise, domestique et à l'exportation; recherches à l'exportation effectuées

Services reçus par l'entreprise

- type de services reçus
- mission qui a fourni les services
- dates des services reçus

de chaque entreprise et doit aussi être le plus individualisé et le plus personnalisé possible, tout en abordant des thèmes courants (p. ex. les six services de base du SDC).