


 LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

*international*

*Le bulletin  
trimestriel  
des employés  
du Service  
des délégués  
commerciaux.*

## Dow Jones Interactive : Un outil à ne pas manquer

*par Kenneth Wong, Direction du développement des exportations (TCE)*

**A** lors qu'on parle d'outils et de formation, une question brûlante demeure : comment nos agents commerciaux peuvent-ils trouver le temps d'être proactifs et d'identifier des débouchés d'affaires tout en restant au fait de ce qui se passe dans leur secteur ? Pour ceux qui l'utilisent, Dow Jones Interactive fait partie de la solution. Il vous permettra d'accroître votre proactivité et de vous tenir informé sans trop d'effort.

Dow Jones Interactive (DJI) est un outil de renseignements commerciaux accessible par l'entremise de CITRIX. C'est un service de documentation hors pair qui recherche des articles selon vos critères et vous les transmet directement par courriel. Il vous permet non seulement d'obtenir des renseignements commerciaux de qualité supérieure, mais également de résoudre votre problème d'informations en avalanche. Vous pouvez personnaliser DJI pour recevoir seulement les textes pertinents à même plus de 6 000 publications d'actualités commerciales du monde entier.

**MISE EN GARDE !**  
Dow Jones Interactive utilise un moteur de recherche puissant qui ratisse des milliers de sources d'information du monde entier. Des recherches vagues pourraient avoir pour effet d'inonder littéralement votre courriel de milliers d'articles. Prenez le temps de choisir soigneusement vos mots-clés.

DJI vous donne accès à de nombreuses sources étrangères et vous fournit des traductions d'articles de journaux locaux ainsi que des transcriptions de reportages diffusés par les chaînes de radio et de télévision locales. Cette information est souvent accessible aux utilisateurs de DJI avant même que les principaux diffuseurs d'information en soient saisis.

Sept agents de formation de TCE formeront

au-delà de 700 membres du personnel de nos missions à l'étranger. On communiquera avec chaque mission pour organiser la tenue de ces séances de formation. Celles-ci, d'une durée d'une heure, prendront la forme de téléconférences pendant que vous êtes assis devant votre ordinateur, dans votre bureau. Vous apprendrez donc comment choisir vos propres mots-clés et les utiliser pour prendre con-

naissance des plus récentes nouvelles concernant vos clients, votre secteur ou votre région. DJI vous économisera chaque semaine d'innombrables heures de recherche.

*suite à la page 2*

### TABLE DES MATIÈRES

Dow Jones Interactive . . .	1
Prix du ministre du Commerce international . . . . .	2
<i>Délégué commercial en chef</i> Ce que nous faisons à la centrale . . . . .	3
<i>Équipe Canada inc</i> PCI-ACDI . . . . .	4
<i>Des pros en postes</i> Detlef Engler . . . . .	5
Fernanda Whitaker et George Dimitriou . . . . .	6
<i>Horizons</i> Entente relative aux mission d'affaires . . . . .	8
Dire oui . . . . .	10
<i>L'heure du T</i> WIN@Client . . . . .	11
Bizarro . . . . .	12
Statis-clics . . . . .	12

**Gagnez un  
prix !  
Voir page 9**

