



d'intérêt à l'option « Notre réseau mondial », cette information est intégrée à Trio. Les occasions d'affaires sont alors qualifiées par Trio et, s'il s'agit d'occasions d'affaires potentielles, vous sont transmises.

Vous devriez également maintenir votre visibilité et apporter votre soutien après qu'un partenariat a été conclu avec une entreprise canadienne. Dans bien des cas, les délégués commerciaux hériteront de dossiers où figurent des contacts qui ont déjà établi des partenariats fructueux avec des entreprises du Canada. Dans ces cas, il vous incombe d'entretenir une relation positive avec l'entreprise locale afin de renforcer la relation.

Le marché international est très concurrentiel. Les entreprises locales ne choisissent pas des partenariats avec des entreprises canadiennes en fonction de la conduite des affaires et de nouveaux débouchés. Elles se fondent également sur la qualité de leur relation personnelle avec vous, ainsi que sur leurs expériences antérieures avec des entreprises canadiennes.

Pratiques exemplaires sur l'établissement de relations

- ◆ Offrir un temps de réponse exceptionnel;
- ◆ Fournir de l'information pertinente;
- ◆ Faire preuve d'honnêteté dans les transactions personnelles et professionnelles;
- ◆ Témoigner de l'intérêt et de la compréhension pour les conditions du marché local.

2.3 Réviser

En plus de réviser vos contacts, vous devez également réviser vos réussites d'affaires. Les réussites seront celles qui concernent de plus près l'industrie au sein de laquelle évolue votre contact local. Chaque mission pourrait constituer une base de données ou un dossier afin que ces réussites exemplaires puissent être partagées.

2.4 Recherches sur des entreprises locales

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'aider à réduire les dépenses et à améliorer les performances de votre organisation, vous devez en être conscient et en profiter.

Information interne :

- Par conséquent, votre succès dépendra de votre capacité à aider ces cadres locaux à atteindre leurs propres objectifs. Vous devez 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 profit. La communication de ces objectifs fera en sorte que le contact local exprime son intérêt pour une relation d'affaires avec une entreprise canadienne.
- TRIO / WIN en ligne
- Site web *Faire des affaires avec le Canada*