

PRATIQUE EXEMPLAIRE POUR
TOUS LES POSTES

*D'autres
informations utiles sur*

L'Entente relative aux missions d'affaires

suite de la page 1



Qu'en est-il des associations et d'autres clients institutionnels?

Nous ferons parvenir des exemplaires de l'Entente relative aux missions d'affaires à plusieurs de ces organisations. Nous vous recommandons de signaler l'existence de cet outil aux organisateurs dès votre première prise de contact afin de les aider à mieux se préparer en vue d'une mission.

Comment puis-je faire la promotion de l'Entente auprès de ces clients?

Pour promouvoir l'Entente, il pourrait être utile de souligner les points suivants :

- L'importance d'éviter les surprises et de savoir à quoi s'attendre de part et d'autre.
- Les entreprises participantes bénéficient d'un niveau de service uniforme d'une mission à l'autre.
- Les ressources de la mission sont concentrées sur des activités à valeur ajoutée pour la MCI, comme la recherche de contacts clés.
- Le délégué commercial reste le premier responsable de la gestion des arrangements logistiques et sa contribution à la MCI demeure significative. Il s'acquitte directement d'une partie du travail, comme la conduite de séances de breffage et la recherche de contacts.
- Lorsqu'il y a moins de perturbations, une mission est plus productive et le temps est utilisé de façon optimale.

Quels avantages l'Entente présente-t-elle pour les postes?

L'Entente relative aux missions d'affaires comporte plusieurs avantages pour les postes. En voici quelques-uns :

- Plutôt que d'avoir à organiser les aspects administratifs de la MCI, vous pourrez occuper votre temps précieux à rechercher des contacts clés, et à communiquer avec vos collègues dans d'autres missions et à l'Administration centrale pour échanger de l'information et des pratiques exemplaires.
- L'Administration centrale vous fournira du soutien au niveau de la coordination de la MCI et en cas de désaccord avec l'organisateur de cette dernière.
- Vous aurez toujours des contacts avec les participants du milieu des affaires.
- Vous continuerez de recevoir la rétroaction sur les résultats de la MCI et de participer à la prestation d'un service important.
- Les participants seront mieux préparés

Comment puis-je en apprendre davantage?

Visitez le site Horizons (<http://intranet.lbp/horizons>) et cliquez sur « Services aux partenaires » pour télécharger l'Entente relative aux missions d'affaires. Si vous avez des questions au sujet de l'Entente, nous vous encourageons, comme d'habitude, à communiquer avec l'Unité d'appui aux postes (UAP) par télécopieur : (613) 996-1225 ou par courrier électronique : -PSU -UAP -TCS.

Bonnes nouvelles glanées dans la presse canadienne!

« Les délégués commerciaux figurent parmi les cadres supérieurs les plus avertis et les plus capables de la fonction publique canadienne. Leur connaissances et leur expérience permettent à un nouvel exportateur de savoir s'il va réussir ou non son implantation sur un marché. »

Profit Magazine, septembre 1999