



## 4.3 Consolider le lien pendant la visite

Le but de la première rencontre est d'obtenir suffisamment d'information sur le contact local pour justifier une deuxième réunion et susciter son intérêt à en connaître davantage sur les partenariats avec les entreprises canadiennes.

Afin de pouvoir procéder de façon efficace, vous devez vous souvenir des points suivants :

### 1. Ne jamais noyer le contact local sous un « flot d'information »

Il n'est pas efficace de fournir au contact local toute l'information sur les occasions d'affaire au Canada dès la première réunion. Vous devriez plutôt chercher à fournir continuellement au contact local des services à valeur ajoutée afin de poursuivre le processus.

Les raisons pour lesquelles il est contre-productif de fournir trop d'information sont nombreuses :

- ◆ Le contact local ne comprendra probablement pas toute l'information fournie et ne l'examinera sans doute même pas;
- ◆ Une fois qu'il a obtenu l'information souhaitée, le contact local considèrera peut-être votre rôle comme rempli, éliminant ainsi toute chance de réunion additionnelle, et
- ◆ En fournissant trop d'information trop tôt, le contact local pourrait avoir l'impression que vous ne vous souciez pas de son entreprise, et que votre seul objectif est de vendre le Canada.

### 2. Insérer une phrase d'appui avant de poser une autre question

Valider ou appuyer les réponses du contact local permet de maintenir la règle 70/30 et favorise un dialogue honnête et ouvert. Voici quelques suggestions :

- ◆ « C'est fort logique... »
- ◆ « Merci de m'en avoir fait part... »
- ◆ « J'apprécie votre honnêteté... »
- ◆ « Excellente observation... »
- ◆ « Je comprends ce que vous ressentez... »
- ◆ « Bonne question... »
- ◆ « C'est un point important... »
- ◆ « Je suis heureux que vous me posiez cette question... »
- ◆ « Je n'avais jamais considéré cette question sous cet angle... »