

## TENEZ LES MISSIONS INFORMÉES DE TOUT DÉVELOPPEMENT

Pour que les délégués commerciaux puissent vous aider à coordonner vos efforts de commercialisation, il leur est utile d'avoir des copies de votre correspondance avec des agents locaux. Tenez les délégués commerciaux informés de vos tentatives fructueuses (ou infructueuses), et envoyez-leur les détails de tout système de distribution que vous avez établi. Cela leur permettra de garder leurs listes d'agents à jour, d'envoyer des clients éventuels à vos distributeurs, d'obtenir des évaluations du rendement des distributeurs, de recommander leurs services à d'autres sociétés canadiennes non concurrentes et d'associer ainsi plus étroitement l'agent aux intérêts canadiens.

## RÉPUTATION

Les délégués commerciaux canadiens sont aussi les représentants officiels du Canada à l'étranger et ils ont souvent un bon accès aux cadres supérieurs des gouvernements et des milieux d'affaires locaux. Les sociétés canadiennes à l'étranger représentent aussi les milieux d'affaires canadiens; elles ont donc l'obligation de protéger la réputation du Canada et de ses représentants. Soyez donc à l'heure à tous vos rendez-vous et demandez de l'aide pour annuler tout rendez-vous auquel vous ne pouvez vous rendre. Parlez de vos concurrents canadiens en termes mesurés à vos clients étrangers; tenez-vous en aux faits. Par ailleurs, une lettre de suivi envoyée au distributeur afin de le remercier permet de résumer vos discussions.

## DERNIERS CONSEILS

Tout compte fait, vous devez convaincre le client que votre entreprise est crédible et fiable. Il est essentiel de vous montrer présent, en donnant suite à toute correspondance ou en visitant vos clients. Souvenez-vous que le délégué commercial est là pour vous aider et qu'il est probablement votre meilleur conseiller. Il considérera comme confidentielle toute information que vous lui communiquerez sur votre entreprise ou sur le marché.

