



Nouveautés

Notre rôle

Gestion de la clientèle

Politiques clients

Services aux entreprises

Services aux partenaires

Services additionnels

Support aux postes: les gens

Support aux postes: les outils

Discussion

English

1er décembre 1998

Politiques - Étudiants canadiens

[► Lettres types](#)[► Cas](#)

Contentez-vous d'aider les étudiants en les dirigeant vers des sources d'information existantes, notamment les sites Web utiles. Rappelez-vous de demeurer positif. Ces étudiants peuvent éventuellement devenir des clients. Consultez le [cas pertinent](#).

Questions et réponses:

Q. Que dois-je faire dans le cas d'un étudiant qui fait une étude de marché pour une entreprise canadienne?

R. Les étudiants et stagiaires qui font du travail pour des entreprises canadiennes, des ministères gouvernementaux et des organisations non gouvernementales doivent posséder une confirmation écrite de la part de l'entreprise qui les parraine indiquant que l'entreprise sait que l'étudiant demande des services à la mission en son nom et qu'elle est d'accord. Traitez ces demandes de la même façon que les demandes de clients d'affaires canadiens.

Q. Que faire si l'étudiant nous demande d'organiser des rendez-vous?

R. Même si la mission est convaincue que l'étudiant représente une entreprise compétente, il peut subsister des doutes quant à l'engagement de l'entreprise concernant le marché en question. Consultez les lignes directrices relatives à la Recherche de contacts clés pour obtenir des renseignements supplémentaires.

Q. Que dois-je faire dans les cas de visites de groupes d'étudiants organisées par des universités canadiennes?

R. En ce qui concerne les visites de groupes d'étudiants (de premier et de deuxième cycles en commerce), les missions doivent restreindre leur participation à une présentation d'une durée maximale d'une heure à l'intention de l'ensemble du groupe. Pour toute autre demande de service, dirigez l'organisateur vers d'autres membres du personnel de la mission ou vers des personnes-ressources de la région qui peuvent les aider à préparer leur visite moyennant paiement.

Vous devez aussi vous assurer que les organisateurs ont notre liste de services et recommander aux étudiants de consulter les sites Web ExportSource et InfoExport pour faire de la recherche sur le marché avant leur visite.