



ÉTAPE 2 : Rassembler l'information

2.1 Créer des liens

Table des matières

Introduction 1

Étape 1 : Découvrir une occasion et bâtir un réseau 2

Étape 2 : Rassembler l'information 12

Étape 3 : Placer l'appel 15

Étape 4 : Effectuer la visite 23

Étape 5 : Assurer le suivi 28

Annexe A : Argumentaires express 31

Annexe B : Modèles 40

2.2 Qui contacter lors de l'appel de prospection

2.3 Utiliser le message vocal

2.4 Préparer les objections

2.5 Faire un suivi

Les cinq étapes en détail :

ÉTAPE 1 : Découvrir une occasion et bâtir un réseau

- 1.1 Le cycle de création de liens
- 1.2 Qu'est-ce qu'un débouché d'affaires?
- 1.3 Avec qui communiquer sur le marché local?
- 1.4 Que faut-il pour développer un réseau?
- 1.5 Où trouver des contacts locaux?
- 1.6 Bâtir votre réseau
- 1.7 Maintenir votre réseau
- 1.8 Obtenir des références
- 1.9 Suivi
- 1.10 Qu'attend de vous le contact local?

**Foreign Affairs, Trade and Dev
Affaires étrangères, Commerce et Dév**

OCT 16 2013

**Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère**