



2. Pourquoi ce contact local serait-il intéressé à établir des liens ou des partenariats en général?
3. Pourquoi votre contact local serait-il intéressé à établir des liens ou des partenariats avec le Canada?

Votre introduction devrait comprendre les avantages offerts à tout client faisant affaire avec le SDC, ainsi que des renseignements personnalisés et précis sur la façon dont une entreprise peut en bénéficier expressément.

Voici un exemple d'introduction orientée vers le commerce :

“Mme X, d'autres entreprises (du pays local) dans l'industrie (du secteur) – des cadres clé comme vous – m'ont affirmé que faire des affaires avec des entreprises canadiennes les a aidé à s'ouvrir à de nouveaux marchés, à augmenter leurs revenus et à diminuer leurs coûts d'exploitation en fournissant d'autres sources d'approvisionnement en matériel. Ces points sont-ils importants à vos yeux? »

Lorsque vous prospectez, votre message doit être adapté aux besoins de chaque entreprise ou client potentiel que vous rencontrez. Il devrait également être personnalisé autant que possible tout en s'inspirant de thèmes communs (p. ex. les six services de base du SDC).

Choisissez deux ou trois modèles de réussites où une coopération avec un délégué commercial a été avantageuse pour des contacts locaux. N'oubliez pas, les contacts locaux ne veulent pas savoir de quelle façon vous avez aidé une entreprise canadienne. Ils sont uniquement intéressés à savoir comment vous pouvez leur venir en aide.

Ces histoires de réussites doivent être suffisamment spécifiques pour susciter de l'intérêt, tout en étant assez générales pour que la plupart de vos contacts puissent se sentir concernés. Si vous ne connaissez aucun exemple, renseignez-vous auprès de votre équipe ou vos collègues, ou bien contactez d'autres missions et demandez qu'on vous fasse part de quelques histoires de réussites.

3.3 Utilisation d'une introduction

Travailler à l'aide d'un texte préparé est important pour s'assurer que le message principal est clairement communiqué. Faites-le même si vous vous sentez à l'aise pour engager une conversation au téléphone. Faites attention à ne pas donner l'impression de lire un texte, car votre message paraîtra impersonnel et sonnera faux, et l'appel serait perdu.

On ne devrait jamais lire directement un texte au contact local ni sur une messagerie vocale. Ce texte devrait servir uniquement d'aide-mémoire sur lequel figurent les principaux points, et vous devez laisser la conversation se dérouler naturellement.

Souvenez-vous de toujours être dans le meilleur état d'esprit possible au moment d'appeler : ne pensez pas à vouloir vendre quelque chose, concentrez-vous plutôt sur une conversation que vous allez entamer.