

Importance de la présentation

Les sociétés canadiennes devraient procéder à une présentation complète dès la première visite. Il faudra donc se munir de documentation, de devis, d'échantillons, d'une liste complète de prix, de même que des renseignements sur la livraison et le contrôle de la qualité dont l'acheteur aura besoin pour évaluer le produit et le service de la société canadienne. Les hommes d'affaires devraient toujours avoir à leur disposition une bonne quantité de cartes d'affaires. Enfin, s'il faut faire une démonstration de l'équipement, s'assurer que le système fonctionne convenablement dans l'environnement donné; tout manque entraînera une perte de confiance tant dans le produit que dans la société.

Ce qu'il faut apporter

Les voyageurs de commerce aguerris apportent avec eux un certain nombre de choses. Mentionnons :

1. de la documentation de ventes et, autant que possible, des échantillons;
2. de la papeterie de la société (aux fins de correspondance et de notes de remerciements);
3. des cartes d'affaires;
4. des photos format passeport (pour les visas, etc.);
5. de petits cadeaux portant le nom de la société.

L'homme d'affaires canadien qui ne veut pas transporter des cartes d'affaires et du matériel publicitaire dans ses bagages peut expédier le tout par fret aérien au Haut-Commissariat du Canada à Kuala Lumpur. Les arrangements devraient être faits environ trois semaines avant son arrivée en Malaysia.

Relance

Une relance appropriée peut s'avérer primordiale au succès d'une visite d'affaires. Des notes de remerciements ainsi que les échantillons, brochures ou renseignements demandés devront être expédiés le plus tôt possible, dès votre arrivée au Canada. Maintenir un contact régulier avec les clients et les représentants établis en Malaysia de même qu'avec la Division commerciale du Haut-Commissariat du Canada aidera à promouvoir la légitimité et le développement des affaires. On devrait planifier une visite de relance dans le cas où il y a des possibilités d'affaires.