

# SERVICE des Délégués COMMERCIAUX

*i n t e r n a t i o n a l*

juillet 1999

*Le bulletin  
trimestriel  
des employés  
du Service  
des délégués  
commerciaux.*

## Formation sur la nouvelle approche

### *Le tour du monde en 80 jours*

Dans le cadre de l'Initiative de mesure du rendement, nous avons mené des consultations auprès de clients et d'employés au Canada et à l'étranger. Il en est ressorti une définition claire de nos services ainsi qu'une nouvelle approche pour les offrir.

Mais comment pouvons-nous effectuer ce virage? Comment mettre en application ce changement? Vous nous avez dit clairement, dans le sondage réalisé auprès des employés et durant la dernière série de téléconférences avec notre délégué commercial en chef, Kathryn McCallion, et les sous-ministres adjoints des régions, que vous vouliez recevoir de la formation, notamment sur la façon de modifier notre approche pour obtenir de meilleurs résultats. Vous vouliez une formation qui soit utile et pratique. « Dites-nous ce qui a changé, ce qui est nouveau et pourquoi. Dites-nous comment vous pouvez nous appuyer et comment nous pouvons faire bon usage des nouveaux outils. »

C'est pourquoi, conjointement avec l'Institut canadien du service extérieur, nous avons mis sur pied et réalisé le programme de formation intitulé **Une nouvelle façon d'aider les entreprises à l'étranger**. Plus de 1 200 employés de plus de 60 villes à travers le monde ont reçu cette formation.

#### À l'étranger

Gestionnaires de programme	96
Personnel de la section commerciale*	762

#### Au Canada

Centres du commerce international	150
Personnel du secteur du commerce	100
Chefs de mission	35
Agents qui partent à l'étranger et nouveaux agents	65

**TOTAL 1208**

*\*comprend les délégués, agents et assistants commerciaux & certains employés des affaires publiques, politiques et consulaires*

Des ateliers ont été donnés aux gestionnaires de projets et à tous les employés commerciaux dans nos missions et, au Canada, aux employés des Centres du commerce international et du secteur du commerce ainsi qu'aux chefs de mission, aux personnes nouvellement embauchées et aux agents qui partent à l'étranger.

Nous avons reçu vos commentaires et nous en avons pris bonne note. Nous en ferons le suivi. Tenez-vous au courant! Cette nouvelle approche est là pour longtemps.

#### Employés formés

#### MATIÈRES

Formation sur la nouvelle approche . . . . . 1

Les priorités du Délégué commercial en chef . . . . . 2

Un jumelage réussi avec la Guyane . . . . . 2

Nommez ce tableau canadien . . . . . 3

Horizons  
*Information sur les entreprises locales  
Renseignements pour les visites . . . 4*

Des Pros en Poste  
*Environnement @ Brésil  
et Espagne . . . . . 6*

Équipe Canada Inc  
*Entrevues avec Miami et  
le CSEC/Montréal . . . . . 8*

COAI  
*Vérifications habituelles  
d'entreprises canadiennes . . . . . 10*

Dilbert! . . . . . 10

## Horizons

Appui aux postes

### EN LIGNE

<http://intranet.lbp/horizons>