

TABLE DES MATIÈRES

| | Page |
|--|------|
| Aperçu | 1 |
| Facteurs importants pour l'obtention de mandats | 3 |
| Faites valoir vos compétences et vos succès | 3 |
| Surpassez vos concurrents | 4 |
| L'importance de développer votre crédibilité | 4 |
| Demeurez au diapason de la mission et de la philosophie corporatives | 5 |
| Portez une attention particulière à l'égard de la maison mère | 7 |
| Portez une attention particulière aux décideurs du siège social | 8 |
| Offrez un accueil chaleureux aux employés de la maison mère | 9 |
| Percevez les autres filiales comme des concurrents | 10 |
| Obtenez des données comparables | 11 |
| Identifiez les occasions d'affaires | 12 |
| Soyez agressif. Réagissez rapidement | 12 |
| Encouragez les stratégies de créneaux et les petites chaînes de production | 13 |
| Spécialisez-vous | 14 |
| Vendez le Canada | 16 |
| Le Canada est différent des États-Unis | 16 |
| L'héritage européen du Canada | 17 |
| Le Canada est compétitif | 18 |
| Avantages des aptitudes internationales des Canadiens | 19 |
| Utilisez les gouvernements comme partie intégrante de la vente | 21 |
| Les gouvernements peuvent aider | 21 |
| Informez-vous des incitatifs disponibles | 23 |
| Études de cas | 25 |
| Hughes Aircraft du Canada Limitée | 25 |
| Industries Rolls Royce Canada Inc. | 29 |
| Recherche Ericsson Canada | 31 |
| Harris Farinon Canada | 33 |
| Lightolier Canada | 35 |
| Teleflex (Canada) Ltée | 37 |
| Liste des participants aux tables rondes | 39 |