



c. (Scénario 1 : Peu ou pas de renseignements sur l'entreprise)

Bonjour, je m'appelle [agent] de la mission [nom de la mission] canadienne. Je vous téléphone pour faire un suivi au courriel/télécopie/lettre que je vous ai fait parvenir il y a quelques jours. Le Service des délégués commerciaux du Canada aide des entreprises canadiennes, comme la vôtre, à trouver de nouveaux débouchés dans [la région]. J'aimerais comprendre davantage les besoins de votre entreprise dans ce marché pour pouvoir vous aider dans [la région]. Me permettriez-vous de vous poser quelques questions?

Au fur et à mesure que vous obtenez de l'information sur l'entreprise, réfléchissez à la façon dont elle pourrait bénéficier de l'aide du SDC. Terminez la conversation en proposant une action précise.

Nota : n'utilisez pas les termes « sondage » ni la phrase « nous menons un sondage ».

d. (Scénario 2 : Quelques renseignements sur l'entreprise)

Bonjour, je m'appelle [agent] de la mission [nom de la mission] canadienne. Je vous téléphone pour faire un suivi au courriel/télécopie/lettre que je vous ai fait parvenir il y a quelques jours. Le Service des délégués commerciaux du Canada aide des entreprises canadiennes, comme la vôtre, à trouver de nouveaux débouchés dans [la région]. Lorsque vous vous êtes inscrit auprès du Délégué commercial virtuel, vous avez indiqué être actif dans [le marché voisin]. Comme je suis chargé de votre [secteur] dans cette [région], je pense qu'il pourrait y avoir des débouchés d'affaires pour vous dans cette région. Avez-vous une certaine expérience de [la région]?

Au fur et à mesure que vous poursuivez la conversation, réfléchissez à la façon dont l'entreprise pourrait bénéficier de l'aide du SDC.

Nota : n'utilisez pas les termes « sondage » ni la phrase « nous menons un sondage ».