



## Étape 4 : Préparer votre « entrée en matière »

### Avant de poursuivre :

- ✓ Avez-vous discuté des attentes avec chacun des délégués?
- ✓ Est-ce que chaque délégué a dressé un calendrier pour l'établissement des contacts?
- ✓ Est-ce que chaque délégué a identifié les besoins de l'entreprise auxquels il peut répondre?
- ✓ Est-ce que les délégués inscrivent le suivi de leurs contacts dans TRIO?

## Étape 5 : Contacter les entreprises

## Étape 6 : Assurer un suivi

### Avant de conclure :

- ✓ Avez-vous tenu une réunion de bilan avec votre personnel?
- ✓ En avez-vous profité pour célébrer l'acquisition de nouveaux clients?
- ✓ Possédez-vous des pratiques exemplaires que vous pourriez partager avec les autres?
- ✓ Au cours du projet, avez-vous identifié des besoins en matière de formation?
- ✓ Quels changements apporteriez-vous la prochaine fois?