



## Étape 4— Effectuer la visite

Pendant la visite de sollicitation, vous devez vous souvenir de certains points importants. Veuillez donc examiner les questions suivantes :

### PRÉPARER LA VISTE – Avez-vous...

- ✓ Préparé les questions que vous poserez?
- ✓ Confirmé la date et l'heure de la rencontre?
- ✓ Envoyé une petite note personnalisée au contact pour le remercier de vous avoir accordé du temps au téléphone (si votre conversation était substantielle)?
- ✓ Déterminé quels articles promotionnels vous apporterez?

### EFFECTUER LA VISITE – Avez-vous...

- ✓ Clairement et poliment identifié que vous travaillez à l'ambassade du Canada\*?
- ✓ Utilisé un argumentaire express sur le SDC? En d'autres termes, avez-vous expliqué brièvement qui nous sommes et ce que nous faisons?
- ✓ Pris la peine de remercier le contact local du temps qu'il vous accorde, et confirmé la longueur de la réunion? Obtenez son accord à ce sujet.
- ✓ Confirmé l'ordre du jour de la réunion, et vous êtes-vous assuré que le contact est d'accord pour aborder ces questions?
- ✓ Obtenu la confirmation qu'à la fin de la réunion, le contact et vous déciderez ensemble des prochaines étapes, le cas échéant?

\*Note: en fonction de votre auditoire, vous pouvez utiliser le Service des délégués commerciaux ou le Gouvernement du Canada au lieu de l'ambassade du Canada.



### 4.1 Préparez d'avance ce que vous aurez à dire

Le but de votre première rencontre est d'obtenir suffisamment d'information sur le contact local pour comprendre son entreprise, et susciter son intérêt à en apprendre davantage sur le partenariat avec des entreprises canadiennes.