

---

## Après la foire

- Occupez-vous du démontage et du retour de votre matériel d'exposition et de votre équipement.
- Vérifiez les factures et les frais de service.
- Essayez de rester un jour ou deux après la clôture de la foire pour former les agents que vous avez recrutés, relancer les contacts que vous vous êtes faits sur place et visiter le marché pour prendre note des produits, des prix, des modes de présentation et des habitudes de publicité de vos concurrents sur place.
- Envoyez des lettres de suivi à tous les contacts prometteurs que vous vous serez faits pendant la foire.
- Organisez des séances de compte rendu avec la personnel permanent et le personnel recruté sur place en vue de discuter de leurs observations, recommandations et suggestions pour améliorer les futures expositions.

---

Envoyez des lettres de suivi à tous les contacts prometteurs que vous vous serez faits pendant la foire.

- 
- Faites savoir au délégué commercial quels ont été les résultats de votre participation et quels sont vos projets d'avenir sur ce marché.
  - Lorsque vous serez de retour au Canada, communiquez avec le bureau régional du MEIR pour lui faire un compte rendu de votre participation à la foire.