

<i>Liste de vérification de l'exportateur (suite)</i>	
<p>Nommez quelques-uns de vos clients importants</p>	
<p>Expérience à l'exportation de la société</p> <p>Dressez la liste des pays dans lesquels vous êtes actuellement présent et précisez votre niveau de réussite. Le cas échéant, précisez également le type d'agent que vous cherchez.</p>	
<p>Arguments de vente de la société</p> <p>Énumérez cinq ou six éléments importants qui font que votre société devrait intéresser des agents éventuels (p. ex. politique de service, formation de l'agent, etc.).</p>	
<p>Concurrents</p> <p>Dressez la liste des marques de commerce, noms de sociétés, villes et pays de vos principaux concurrents.</p>	
<p>Prévisions</p> <p>Donnez vos prévisions de ventes pour les trois prochaines années. Précisez les grands secteurs industriels cibles et les clients éventuels avec autant de détail que possible.</p>	
Page 2 de 3	