

AIDE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX AUX EXPORTATEURS

Les délégués commerciaux à l'étranger peuvent vous aider à :

- déterminer les débouchés qui s'offrent à vos produits ou services;
- promouvoir votre entreprise auprès des clients locaux;
- négocier un marché en vous recommandant des experts techniques;
- trouver de bons traducteurs et de bons interprètes;
- choisir des agents efficaces;
- rester en contact avec vos agents et les encourager;
- organiser vos voyages à l'étranger en vous donnant des conseils pratiques.

Il est recommandé aux sociétés d'élaborer un plan de marketing précis et de ne communiquer qu'avec les délégués commerciaux du secteur commercial visé.

Renseignements pour le délégué commercial

Lorsque vous communiquez pour la première fois avec un délégué commercial, vous devriez fournir les renseignements suivants :

- votre nom et titre;
- les coordonnées complètes de votre société (nom, adresse, téléphone, télécopie...);
- une description précise des produits ou services qu'offre votre société, et de leur usage (évitiez les abréviations);
- votre plan de marketing: ventes directes, contrats de représentation, fabrication sous licence, etc.;
- marchés ciblés;
- expérience dans l'exportation: vers quels autres pays exportez-vous ?;
- cinq exemplaires de votre prospectus, de préférence en couleurs et accompagnés d'un exemplaire multilingue (ils devront être annexés à votre correspondance);
- une description exhaustive de l'aide dont vous avez besoins;
- un résumé de vos conversations avec les délégués commerciaux au Canada et de leurs résultats;
- les noms et adresses des agents que vous avez nommés.