

- Assemblez une trousse de promotion décrivant votre entreprise et ses produits ou services.
- Si c'est possible, assistez à une foire commerciale régionale. Faites un peu de promotion préliminaire et établissez des contacts avec des acheteurs et des associés potentiels.
- Prenez les dispositions nécessaires avec des fournisseurs clés de services d'exportation tels que des transitaires, des maisons de commerce et des courtiers en douane.

CONCLUSION DE LA TRANSACTION

Ce qui suit est un résumé des démarches menant à la conclusion d'un marché et à l'expédition de marchandises à vos acheteurs. Certaines étapes seront les mêmes pour les exportateurs de services, même s'ils n'ont pas à voir à la documentation, à l'expédition, au transport ou au dédouanement.

Contrôle des références

- vérifier la cote de crédit de votre client
- parler à d'autres exportateurs qui ont fait affaire avec ce client
- demander au délégué commercial du Canada dans votre marché cible de vous fournir de l'information sur les organisations et les entreprises locales que vous avez identifiées (information sur les entreprises locales)
- obtenir le profil de l'entreprise.

Vérifiez les références de tous ceux avec qui vous traitez : utilisateur final, détaillant ou intermédiaire, en communiquant avec d'autres exportateurs canadiens, des banques commerciales, des gens dans l'industrie ou votre délégué commercial.

Visiter les clients potentiels

- obtenir des renseignements pour mieux comprendre les opérations et les besoins de votre client
- demander au délégué commercial du Canada de vous conseiller pour déterminer le moment approprié et comment organiser votre voyage (renseignements pour les visites).

Il est fortement recommandé de rendre visite aux clients importants dans votre ou vos marchés. Une visite peut vous aider à mieux comprendre l'entreprise du client potentiel et évaluer sa crédibilité et ses besoins. Vos efforts, en retour, augmenteront votre crédibilité auprès de vos clients.

Mise au point de la vente

Confirmer les détails suivants de la transaction avec l'acheteur :

- quantité
- conditions de paiement
- conditions commerciales d'expédition
- méthode de transport
- prix.

Assurez-vous que les deux parties s'accordent sur la quantité, les conditions de paiement, les conditions commerciales d'expédition, le mode de transport, le prix et les autres détails de la vente. La démarche est habituellement entreprise lorsque votre division des ventes reçoit un bon de commande de l'acheteur. Vous devriez réagir en accusant réception de la commande ou en confirmant la vente.