

Lorsque vous aurez terminé votre plan de marketing et que vous l'aurez communiqué au délégué commercial, il pourra vous aider à la mise en marché de votre produit :

- en recherchant et en vous recommandant des représentants sur place; vous avez tout avantage à demander l'aide du délégué commercial avant de choisir un représentant ou un distributeur;
- en vous recommandant des services de traduction, des services juridiques ou publicitaires et d'autres services d'appoint;
- en organisant les réunions qui auront lieu au cours de vos prochains voyages d'affaires;

- en fournissant des renseignements sur les droits, les taxes et le change, et en vous aidant à résoudre les problèmes qui peuvent se poser;
- en vous aidant à déterminer pourquoi un compte est en souffrance et, s'il y a lieu, en vous conseillant sur les procédures de recouvrement appropriées;
- en gardant le contact avec votre représentant ou distributeur et en l'aidant au besoin.

Consultez la section 11 pour obtenir plus de renseignements sur le Service des délégués commerciaux du Canada.

Le délégué commercial est là pour observer et écouter à votre place, et il peut vous fournir une aide appréciable sur un marché qui ne vous est pas familier.

Votre délégué commercial...

Ce qu'il peut faire

- effectuer un tri parmi les contacts au sein de l'industrie locale
- repérer des débouchés
- repérer des associés et des alliés éventuels
- repérer des clients éventuels
- repérer des décideurs clés
- vous conseiller sur les procédures d'appel d'offres utilisées par le gouvernement
- vous conseiller sur les pratiques et règlements et sur les obstacles à la vente
- vous conseiller sur les caractéristiques locales sur les plans de la concurrence et du marketing
- vous tenir au courant des manifestations futures
- vous aider dans la planification initiale d'un calendrier de rendez-vous
- vous mettre en contact avec des représentants, distributeurs ou alliés locaux
- vous conseiller sur le règlement des comptes en souffrance
- vous conseiller sur les voyages à destination d'un pays et à l'intérieur de ce pays

Ce qu'il ne peut pas faire

- choisir vos contacts
- évaluer le potentiel d'un contrat
- choisir vos associés et vos alliés éventuels
- choisir vos clients éventuels
- agir à titre d'agent de vente de votre entreprise
- préparer des soumissions
- obtenir une exemption des restrictions commerciales
- mettre au point vos plans de marketing
- garantir la visibilité de votre entreprise dans le cadre de manifestations futures
- accompagner vos représentants à leurs rendez-vous
- superviser vos représentants, distributeurs ou alliés locaux
- agir à titre d'agent de recouvrement, d'agent de voyage ou de bureau local pour votre société.