

Séminaire : Vendre sur le marché américain

TORONTO — 16 janvier 1998 — Un séminaire de marketing d'un jour sur la vente sur le marché américain, conçu pour les cadres du domaine de la vente et du marketing dans le secteur de la technologie de l'information, est organisé conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et par Industrie Canada.

Le séminaire est offert par Harry Newton, fondateur de Computer Telephony Expo et du magazine Computer Telephony. M. Newton y donnera de l'information qui saura intéresser non seulement les représentants de l'in-

dustrie de l'intégration téléphonie-ordinateur, mais également ceux de toute industrie dont les produits ont un cycle court. Toute entreprise qui produit des logiciels ou qui s'intéressent aux technologies des nouveaux médias pourra tirer profit de cette occasion. Les participants recevront des conseils et des renseignements sur ce que recherchent les rédacteurs de périodiques techniques ainsi que sur les moyens d'obtenir une couverture médiatique et la reconnaissance d'une marque sur le marché américain.

Le programme du séminaire com-

prendra en outre un petit déjeuner, des présentations faites par des conférenciers et un déjeuner, suivis de rencontres de participants avec des représentants d'entreprises.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Cam Miller, Industrie Canada, Toronto; tél. : (416) 952-4614, fax : (416) 973-5131, courriel : miller.cam@ic.gc.ca; ou avec Therese Sleiman, Industrie Canada, Ottawa; tél. : (613) 954-3187; ou avec Jeffrey Gray, consulat général du Canada à Los Angeles; tél. : (213) 346-2752.

Programme de stages internationaux pour les jeunes *(Suite de la page 2)*

obtenu un diplôme de maîtrise du programme de gestion internationale de l'Université de Carleton, participe actuellement à un programme d'évaluation et de stratégie commerciales touchant la Chine; elle travaille pour Vincor International Inc., la plus grande entreprise de production et de vente de vins et de cidres au Canada. Après une période initiale de familiarisation au Canada, Shan Heng est allée s'installer à Beijing, là où Vincor a loué pour elle un espace dans les locaux du Conseil commercial Canada-Chine. Il s'agit de la première incursion de cette société sur le marché asiatique. La tâche de Shan est d'introduire les vins de glace sur le marché chinois.

À Vancouver, Larissa Gray, diplômée du programme de relations internationales et d'économie de l'Université de Toronto, effectuera des études de marché et des travaux de développement des marchés chez Cosmos Pacific Investment and Consulting Inc. Cette entreprise est spécialisée dans le développement de marchés en Europe de l'Est et au Moyen-Orient pour les produits et services canadiens. Son stage a été organisé par l'Association des universités et collèges du Canada.

Pour obtenir des renseignements ou pour participer...

Si vous avez un projet de stage, communiquez avec les organisations qui coordonnent les stages du MAECI en vous procurant une liste des organisations qui ont des projets en cours. Composez le 1-800-559-2888 (944-2415, pour la région de la capitale nationale) pour recevoir des renseignements d'un service de réponse vocale automatisé ou par télécopieur, ou visitez le site Web du MAECI pour les jeunes à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/culture/youth/menu.htm>

Si votre organisation a des activités internationales et souhaite élaborer ou gérer un projet d'au moins cinq stages, communiquez avec le coordonnateur du programme, Direction de la consolidation de la paix et du développement des ressources humaines, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 944-0948, fax: (613) 944-1226, courriel : yiip-psij.agp@extott07.x400.gc.ca

Les jeunes admissibles au programme doivent adresser leur demande directement à l'organisation qui coordonne le stage. On trouvera la liste des organisations à l'adresse de courrier électronique ou au numéro 1-800 cités ci-dessus. À noter que le MAECI ne recrute pas de stagiaires.

**Info
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Retourner en cas de non-livraison à
CANADEXPORT (BCFE)
125, prom. Sussex
Ottawa (Ont.)
K1A 0G2

