



Introduction

Savoir s'y prendre avec un contact local : Les cinq étapes



Comment utiliser le présent guide?

Ce guide de prospection est conçu sous forme de guide pratique expliquant la façon dont vous pouvez acquérir les compétences requises pour établir des liens avec les contacts locaux en vue de discuter des débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes – que ce soit en tant que clients, partenaires ou fournisseurs de services.

Certains délégués commerciaux en poste à l'étranger n'ont peut-être aucune difficulté à susciter l'intérêt du marché local. Cependant, bon nombre de ces missions souhaiteraient créer des réseaux plus vastes et plus solides auxquels recourir.

Fort de ces observations, le présent guide fournit un processus de prospection clairement défini. Il donne des conseils pratiques et renferme une série de pratiques exemplaires, y compris des conseils axés sur la conduite des entretiens et la sensibilisation aux différentes valeurs culturelles et aux pratiques d'affaires. Il comporte également un processus de suivi bien défini.

En résumé, le présent guide

1. vous expliquera comment mettre sur pied un cadre systématique de recherche de **contacts locaux**;
2. vous fournira les outils nécessaires pour améliorer la collecte d'information et la **construction d'un réseau**;
3. vous aidera à vous préparer en vue d'un entretien téléphonique efficace («**l'appel**»);
4. vous aidera à vous préparer en vue d'une entrevue sur place («**la visite**»);
5. établira un processus de **suivi** que vous utiliserez avec des clients potentiels;
6. vous fournira une série de questions pour un examen ultérieur.

Structure du guide

Ce guide est divisé en cinq sections correspondant chacune à une étape bien définie du processus de prospection. Chaque étape est cruciale; vous ne pouvez en sauter une et vous attendre à établir des relations d'affaires concluantes.