



RAPPORT DES MEMBRES DE LA MISSION COMMERCIALE

Nom/adresse de la société:	Titre de la mission:	
	Dates:	
Rempli par:	Titre:	n° de téléphone.:

Itinéraire: (liste des pays et des villes)

ÉCHELLE D'ÉVALUATION : 1 = MOINS IMPORTANT / 5 = PLUS IMPORTANT

1. But de la participation: Identifiez vos cinq principaux objectifs par ordre de priorités sous le rubrique «Priorité»; dans la colonne de droite, évaluez les résultats obtenus.

Priorité	Résultat				
<input type="checkbox"/> Rencontrer d'éventuels clients	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Vérifier la demande du marché en produits ou services	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Présenter de nouveaux produits/services	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Maintenir votre notoriété sur le marché, aider négociants/partenaires	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Identifier/nommer des agents/distributeurs	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Identifier/assurer des accords de licence	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Identifier/négocier les partenariats/alliances stratégiques	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Assurer des commandes/soumissions ou établir des prix	1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> Identifier la concurrence	1	2	3	4	5

2. Évaluez votre itinéraire.
(Avez-vous rencontré les bonnes personnes?)

	1	2	3	4	5
--	---	---	---	---	---

3. Déterminez la valeur de la mission en fonction de votre stratégie en matière d'exportation, ainsi que des renseignements sur les marchés et de l'information commerciale que vous avez obtenus.

	1	2	3	4	5
--	---	---	---	---	---

4. Déterminez la valeur d'une mission parrainée par le gouvernement par rapport à une visite privée.

	1	2	3	4	5
--	---	---	---	---	---

5. Évaluez le potentiel de ventes de votre produit/service.

court terme (12 mois)	1	2	3	4	5
moyen terme (1 - 2 ans)	1	2	3	4	5
Long terme (2 ans et plus)	1	2	3	4	5

6. Autres commentaires : (continuer au verso)
(Y compris les suggestions visant à améliorer votre participation et celle du Ministère à des missions semblables.)