

	Marché A	Marché B	Marché C
6. Soutien aux stratégies d'entrée sur le marché <ul style="list-style-type: none"> • associations industrielles • activités commerciales sur le marché cible • autres options de réseautage • médias commerciaux • installations de recherche • sources des études de marché 			
7. Considérations culturelles <ul style="list-style-type: none"> • salutations • styles de discours • choses à faire et à ne pas faire • différences culturelles • attitude envers les Canadiens • suggestions générales 			
8. Service des délégués commerciaux du Canada à l'étranger <ul style="list-style-type: none"> • aperçu du potentiel du marché : aide à évaluer votre potentiel sur votre marché cible • recherche de contacts clés : listes de contacts et de partenaires adaptés à vos besoins • études de marché disponibles pour certains secteurs 			
9. Conseils pour le voyageur <ul style="list-style-type: none"> • visa ou autres exigences • permis de travail • service d'appui commercial • hôtels • télécommunication • pourboires • voltage • congés religieux <p><i>Source : Adapté avec permission d'Industrie Canada, « Une approche mondiale... Exportez vos services! » (Strategis)</i></p>			

6