

**Avant de conclure :**

- ✓ Avez-vous tenu une réunion de bilan avec votre personnel?
- ✓ En avez-vous profité pour célébrer l'acquisition de nouveaux clients?
- ✓ Possédez-vous des pratiques exemplaires que vous pourriez partager avec les autres?
- ✓ Au cours du projet, avez-vous identifié des besoins en matière de formation?
- ✓ Quels changements apporteriez-vous la prochaine fois?

Une occasion de célébrer et d'apprendre!

Le projet en six étapes décrit dans ce document propose une approche structurée et organisée. En suivant ces étapes, vous vous rendrez compte qu'un appel téléphonique, l'envoi d'un courriel ou toute autre approche que vous choisirez devient une affaire de routine, puisque vous serez bien préparé et que vous saurez exactement quel message faire passer (c'est-à-dire votre entrée en matière). De plus, vous serez en mesure de discuter avec le représentant de l'entreprise tout en sachant quelles sont les activités et les intérêts de celle-ci (compte tenu des recherches que vous aurez effectuées).

Le véritable défi lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre des initiatives de promotion commerciale proactives, comme une IAC, ne consiste pas tant à connaître la *façon* de procéder, mais plutôt à savoir faire appel à son gros bon sens, comme on l'indique tout au long de ce document. Le défi, c'est de continuer à déployer un effort constant et soutenu malgré toutes les exigences et les événements quotidiens auxquels il faut *réagir*. Pour le gestionnaire du programme commercial et ses délégués commerciaux, le défi est de s'investir dans l'initiative et de persévérer malgré toutes les obligations quotidiennes.

Les résultats de vos efforts, c'est-à-dire les nouvelles entreprises canadiennes faisant des affaires dans votre marché, sont une bonne occasion de célébrer votre succès avec votre équipe, de tirer des leçons profitables pour améliorer sans cesse votre approche et de faire connaître cette réussite dans les documents de planification et les rapports que vous préparez.

L'expérience d'autres missions confirme que cette persévérance porte ses fruits puisqu'elle se traduit éventuellement par un réseau élargi de clients, un accroissement des activités dans votre territoire et, au bout du compte, par votre satisfaction et votre fierté d'avoir directement contribué à l'essor d'entreprises canadiennes.