



## 2.2 Effectuer des recherches

Vous avez réussi lorsque vous pouvez démontrer que vous comprenez les besoins de vos contacts. Pour ce faire, effectuez une recherche préliminaire sur les différentes entreprises avant d'entrer en contact avec elles. Bien connaître l'entreprise et l'industrie vous donne de la crédibilité lorsque vous présentez au directeur de l'entreprise une occasion d'affaires, lors d'un appel téléphonique initial.

Les données obtenues vous fourniront l'information nécessaire pour préparer une approche réussie. Mais gardez à l'esprit qu'aucune recherche effectuée avant un appel ne peut remplacer l'information précieuse obtenue suite à l'appel et à l'entrevue subséquente. Si vous êtes pressé par le temps et limité dans vos ressources, il est préférable de diminuer vos recherches et de choisir de communiquer directement et extensivement avec les contacts locaux.

### Pratiques exemplaires pour mener à bien une recherche de clients potentiels

1. Comprendre le produit ou le service que fabrique ou vend le contact local afin de pouvoir détecter les occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes?
2. Comprendre la stratégie commerciale de l'entreprise locale en matière d'expansion internationale?
3. Obtenir de l'information sur les expériences d'affaires antérieures et actuelles, y compris les relations avec des entreprises internationales, comme des distributeurs, des coentreprises et des alliances?

## 2.3 Réussites

En plus de faire des recherches sur un contact local en particulier, vous devriez passer en revue les réussites d'autres missions ou de collègues en poste dans la même mission que vous. Les meilleures réussites seront celles qui concernent de plus près l'industrie au sein de laquelle évolue votre contact local. Chaque mission pourrait constituer une base de données ou un dossier afin que ces réussites exemplaires puissent être partagées.

## 2.4 Recherches sur des entreprises locales

Voici une liste d'outils qui pourront vous être utiles dans vos recherches :

### Information interne :

- ◆ Discussion avec votre équipe ou vos collègues
- ◆ Examen des notes du délégué commercial précédent
- ◆ TRIO / WIN en ligne
- ◆ Site web *Faire des affaires avec le Canada*