



## **NOVA EDICIÓ NOVEMBRE 2018.**

### **Trobada entre agents comercials francesos i empreses catalanes.**

**Les empreses participants que compleixin la normativa, comptaran amb un **ajut del 80%** per part d'ACCIÓ.**

#### **Dirigit a:**

*Tota empresa catalana que vulgui iniciar o potenciar les vendes al mercat francès amb la col·laboració d'un agent comercial comissionista multi-cartera.*

L'èxit en l'entrada, expansió i consolidació en un mercat estranger depèn en gran part del representant que s'assigna a destí. Trobar un agent comercial multi cartera a comissió, de qualitat, amb experiència en el sector i que ja visiti als nostres clients objectius, és una tasca complexa, però amb el nostre suport podreu establir relacions comercials a llarg termini amb agents especialment seleccionats per experts en la matèria.

#### **Objectiu del programa:**

*Entrevistar-se personalment amb agents comercials comissionistes multi cartera amb experiència en el sector d'activitat de l'empresa que puguin representar-la en el mercat francès a fi d'iniciar o consolidar les vendes en aquest país.*

Un equip d'experts en el mercat francès i en la cerca d'agents comercials multi cartera realitzarà la cerca i filtratge d'agents que estiguin oberts a conèixer la vostra

empresa i organitzarà una trobada d'agents comercials i empreses en una ciutat francesa.

El programa es desenvoluparà en les següents fases:



**Cost de participació: 1.950 € (+IVA)**

**Despeses d'inscripció: Socis: 395€ (+ IVA); No Socis: 475€ (+ IVA).**

Per a les **empreses que hagin exportat menys del 15% l'any 2.017** possibilitat de tramitar un **ajut dins el programa de cupons a la internacionalització d'ACCIÓ**, sempre que confirmin la participació durant aquest mes de setembre.

El cost inclou:

- ✓ Diagnòstic inicial de cara a confirmar l'existència d'agents comercials del producte/servei de l'Empresa.
- ✓ Entrevistes personalitzades amb les empreses per a establir el perfil d'agent idoni en cada cas individual.
- ✓ Cerca exhaustiva per tot el país de cara a identificar els agents comercials idonis per a cada empresa, que compleixin el perfil establert.
- ✓ Presentació de cada empresa als agents identificats de cara a determinar:
  - a) interès dels agents a valorar una representació.
  - b) compliment dels agents dels criteris del perfil establert.
- ✓ Seguiment exhaustiu dels agents i filtratge dels agents comercials segons perfil marcat a l'inici del programa.
- ✓ Seminari sobre negociació amb agents a França, seguit de reunions individualitzades a l'Entitat abans del viatge per a l'explicació de l'agenda de visites generada, del informe i oferiment d'assessorament en negociació d'agents comercials.
- ✓ Organització de la trobada a França en quant a logística, atracció dels agents i organització de calendari de reunions individuals. Despeses lloguer d'espai, càtering i recepció dels assistents.
- ✓ Acompanyament de personal tècnic durant la jornada.

El preu NO inclou les despeses de desplaçament, dietes, hotel de les empreses, traductors, ni cap altre no indicada.



**Per a confirmar la vostra participació caldrà que feu una transferència de 477,95€  
o de 574,75€ per a no socis.**

**Per al formulari cliqueu**

**<http://www.plametall.cat/inscripcioinversa.asp?id=1432>**

Restem a la vostra disposició per a qualsevol informació complementària.

Tel. 93 745 78 10 – Fax 93 726 09 95 – Correu electrònic: **[encarna.rubio@plametall.cat](mailto:encarna.rubio@plametall.cat)**