



**PROGRAMA
TROBADA
AGENTS
COMERCIALS
COMISSIONISTES
A FRANÇA**

Dirigit a:

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

L'èxit d'entrada, expansió i consolidació a 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. Sovint *les empreses perden oportunitats en els països de destí a causa d'una selecció errònia* i, per consegüent, perden temps tornant-ne a localitzar i seleccionar.

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 exportacions.

Un equip d'experts en el mercat francès i en 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 francesos i empreses catalanes en una ciutat francesa.

FASE 1: ANÀLISI I SELECCIÓ DE LES EMPRESES CATALANES.

Reunió inicial amb empreses participants: **entrevistes personalitzades** a l'Entitat amb les empreses participants a fi de conèixer la seva activitat i **establir el perfil d'agent comercial més adient per a l'empresa a França**

Període Realització: **Fins el 27 de juny de 2014**

FASE 2: ANÀLISI I SELECCIÓ DELS AGENTS COMERCIALS A FRANÇA

Cerca i filtratge d'agents comercials francesos, a fi d'identificar aquells que siguin mes adequats per a les empreses catalanes, i estigui oberts a negociar una relació.

Període Realització: **Fins l'1 de novembre de 2014**

FASE 3: VIATGE I REALITZACIÓ DE LES ENTREVISTES PERSONALITZADES.

Organització d'entrevistes personalitzades a França, entre les empreses i els agents comercials identificats, dins del marc del Cicle de Trobades d'Agents Comercials a Europa de l'Entitat La trobada s'organitzarà en un dia de manera que **les empreses participants puguin anar i tornar de destí en un màxim de 2 dies.**

Període Realització: **Segona Quinzena de novembre de 2014**

Cost de participació:

- Preparació d'agendes: 1.500€ (+IVA)
- Despeses d'inscripció: 395€ (+ IVA)

El cost inclou:

- La cerca dels agents comercials
- Presentació de les empreses a tots els agents comercials identificats previ a les entrevistes
- Filtratge dels agents comercials segons perfil marcat al inici del programa
- Organització de la trobada a França i 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, ni cap altre no indicat.



Hem sol·licitat a ACCIÓ un ajut per aquest Programa, que en cas d'atorgar-se cobrirà un **40%** de les despeses de participació i una bossa de viatge per empresa participant.

L'ajut es per a un màxim de 14 empreses

INSCRIPCIÓ

<http://www.plametall.cat/inscripciojornada.asp?id=1197>

Més informació: tel. 93 745 78 10 gemma.cano@plametall.cat



ENTITATS ORGANITZADORES



ENTITATS COL·LABORADORES

