

PROGRAMA D'EXTERNACIONALITZACIÓ DEL DEPARTAMENT D'EXPORTACIÓ "ÈXIT EMPRESSES"

A qui va dirigit el programa Èxit Empreses ?:

- ✓ Empreses que volen **començar a exportar i no tenen els recursos humans ni els coneixements adients.**
- ✓ Empreses que ja han començat a exportar però volen **desenvolupar les seves exportacions en un o diversos mercats exteriors.**
- ✓ Empreses que ja exporten de forma substancial però a les que **manquen recursos humans i lingüístics per obrir determinats mercats exteriors.**

Com t'ajudem?

- ✓ Posem un equip de consultors a la disposició de les empreses. Gràcies a la seva experiència i fonts d'informació, **acordar mercats i clients objectius, canals d'entrada, forma de promoció dels productes, etc.**
- ✓ **Realitzar la tasca comercial necessària** i convertir-se, si així ho desitja la vostra empresa, en el seu departament d'exportació en 2 països objectiu.
- ✓ També ens encarreguem de totes les **gestions administratives relacionades amb les vendes internacionals de les empreses.**



Equip de treball

Comptem amb personal nadiu alemany, francès, anglès, portuguès i rus que utilitzarem, de forma individual o combinada, en funció dels mercats escollits.



Calendari d'accions:

FASES	MES 1 ^r	MES 2 ⁿ	MES 3 ^{er}	MES 4 ^{rt}	MES 5 ^e	MES 6 ^e	MES 7 ^e	MES 8 ^e	MES 9 ^e	MES 10 ^e	MES 11 ^e	MES 12 ^e
Reunió d' inici de programa a l'empresa per conèixer els productes, l'empresa i la situació i motivacions d'aquesta. Recollida de documentació existent.	■											
Selecció i prioritització dels 2 mercats a treballar.	■											
Reunió a l'empresa per presentar la selecció i prioritització de mercats i presentació del pla d'acció anual amb full de ruta i pressupost d'accions. Validació amb l'empresa i/o correccions.	■											
Cerca de contactes potencials en el país objectiu 1.	■	■	■									
Gestió de contactes i seguiment del país objectiu 1: gestió comercial de contactes (contacte telefònic), tramitació de documentació, seguiment, rebuda de pressupostos, preparació d'ofertes, negociació i seguiment.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Assessorament i resolució de dubtes.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Cerca de contactes potencials en el país objectiu 2.							■	■	■	■		
Visites als països objectiu 1 i 2.				■	■	■	■	■	■	■	■	■
Gestió de contactes i seguiment del país objectiu 1 i 2.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Reunions de seguiment abans i després de cada viatge.			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Informe d'activitats.		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■



Proposta econòmica

**1.242,00 € + IVA per empresa / mes i
pagament únic per despeses d'inscripció: 395€ + IVA**

La durada normal del programa és d'un any, però l'empresa pot cancel·lar la seva participació avisant amb 30 dies d'antelació.

Inclou:

- Traduccions de tota la documentació promocional necessària per entrar al mercat.
- Totes les hores de consultoria i dedicació del consultor sènior: hores presencials que es necessitin, hores de gestió i redacció de contractes, acompanyament en negociació.
- Gestió diària comercial tant amb el client final com amb el distribuïdor o l'agent comercial i totes les despeses relacionades amb la gestió comercial des de les oficines (telèfon i fax).
- Treball amb e-mail del grup o de l'empresa: es treballa en absoluta transparència.
- Les bases de dades treballades i documentació generada queda en poder de les empreses.

INSCRIPCIÓ

<http://www.plametall.cat/inscripciodelegat.asp?id=1188>

Més informació: tel. 93 745 78 10 encarna.rubio@plametall.cat