

MISIONES COMERCIALES

DESARROLLO Y OBJETIVOS



Procedimientos y objetivos

- Los objetivos de una misión comercial con el fin de distribuir y promocionar los productos o servicios de una empresa son los siguientes:
- Organización de una agenda comercial con profesionales del sector para presentar el producto y establecer relaciones, comerciales o de colaboración
- Organizar una campana de prospección y captación de los responsables de compras y/o encargados de centros de venta o bien como agentes comerciales que promocionan el producto a cambio de una comisión sobre las ventas, o bien como representantes del consorcio en Francia, lo que implica una relación de subordinación de tipo salarial entre el representante y el consorcio o la empresa.

Las etapas de nuestra prestación

1. Definición del objetivo de la misión y creación de las herramientas de prospección

- Reunión de lanzamiento
- Definición de las etapas a seguir.
- Definición del perfil tipo de empresa o cliente buscado
- Creación de una presentación comercial en francés
- Elaboración de las herramientas comerciales en francés
- Definición de un calendario de acciones

2. Elaboración a medida de su fichero de prospección

- Contacto con clientes finales.
- Utilización de la base de datos de los miembros de la Cámara Oficial de Comercio de España en Francia
- Acceso a los anuarios profesionales y de salones, así como a las bases de datos utilizadas por nuestro servicio.
- Colaboración con representantes sectoriales, por ejemplo la APAC (Asociación Profesional de Agentes Comerciales) o asociaciones profesionales
- Posibilidad de incluir su anuncio de búsqueda de agentes comerciales en las redes online profesionales del sector
- Creación de un fichero de clientes potenciales prioritarios.

3. Contacto y calificación

- Contacto individualizado de los clientes potenciales para comprobar los datos y validar sus actividades.

Podemos reunir los siguientes datos en un fichero formato Excel:

- Razón social, dirección, teléfono, fax, e-mail*, pagina Web* (*si disponibles)
 - Nombre de un contacto y función (Responsable de compras, responsable comercial, gerente...)
 - Actividad detallada, nº empleados...
 - Productos que comercializa, marcas, precios (en la medida de lo posible)
 - Organización comercial (cobertura geográfica de la empresa)
 - Interés mostrado en nuevos productos
- Realizamos una breve introducción de su empresa , sus productos y servicios
 - Presentamos su proyecto en Francia
 - Evaluamos las necesidades reales, las cantidades y las condiciones...
 - Evaluamos la capacidad comercial de los clientes potenciales.
 - Enviamos documentación comercial
 - Elaboramos una ficha individual de presentación de cada cliente potencial que haya mostrado interés por su empresa
 - Cuando sea necesario, organizamos y planificamos una agenda de visitas comerciales

4. Organización de visitas comerciales

Ofrecemos retomar el contacto con los clientes potenciales más interesantes para su desarrollo comercial y planificamos una agenda de visitas en zonas específicas. Le acompañamos durante sus reuniones y negociaciones.

Esta etapa de la misión incluye:

- Retoma de contactos
- Organización de reuniones con los clientes potenciales más interesantes
- Organización logística de las reuniones y de las visitas
- Itinerarios y reservas de hoteles (si lo desea)
- Servicio de interpretación (si lo desea)
- Acompañamiento (ver condiciones)

Esta acción es objeto de un resumen semanal y un resumen final del trabajo realizado durante esta etapa.

Incluye un seguimiento específico de sus contactos.

Presupuestos a medida

Se calcula después de un estudio exhaustivo del pliego de condiciones.

La metodología está completamente detallada.

Los miembros de la Cámara Oficial de Comercio de España en Francia podrán beneficiarse de un presupuesto adaptado y con ventajas económicas.

BUSQUEDA DE AGENTES COMERCIALES

El papel del **Agente Comercial en Francia** o del **representante comercial** es fundamental a la hora de **exportar a Francia** sin asumir elevados riesgos de inversión.

La figura del **agente comercial en Francia** se rige por los artículos L134-1 y siguientes del código de comercio francés.

Los agentes comerciales en Francia promueven y concretan operaciones comerciales en nombre de la empresa exportadora sin adquirir la propiedad del producto. El perfil de un agente comercial en Francia es el de un profesional independiente, dinámico y buen conocedor del sector en el que opera; es por naturaleza "multicartera" y se le remunera un porcentaje pactado de la facturación obtenida.

El agente comercial en Francia es una verdadera solución para la internacionalización de la empresa española en Francia al evitar los costes ligados a la remuneración fija y a las cargas sociales que supone un comercial integrado en el seno de la empresa.

Para su búsqueda contamos con plataformas web especializadas, bases de datos externas e internas, federaciones profesionales, asociaciones profesionales, ferias y salones especializados.

Si están interesados en exportar sus productos o servicios a través de agentes comerciales o representantes, les proponemos:

- a. Diseño de la red de agentes comerciales en Francia
- b. Búsqueda de representantes o de agentes comerciales en Francia por sectores y zonas geográficas
- c. Contacto y negociación con los agentes comerciales franceses en nombre de la empresa o representando los intereses de la misma
- d. Organización de la reunión entre la empresa-cliente y el agente comercial
- e. Asesoramiento del marco jurídico-legal de las relaciones comerciales con los representantes y **agentes comerciales en Francia**
- f. Modelos de contratación, contrato de agencia

Con complementariedad a la búsqueda de los **agentes comerciales en Francia**, ofrecemos un servicio de intermediación entre la empresa y los agentes comerciales en el largo plazo. A través de una cuota mensual, este vínculo permite a la empresa mantener un canal de comunicación con sus agentes comerciales franceses.

BUSQUEDA DE DISTRIBUIDORES

Los Partners y **distribuidores en Francia** son personas jurídicas independientes establecidas de forma permanente en el mercado francés, que compran productos a proveedores extranjeros, para posteriormente venderlos en Francia.

La exportación a Francia vía acuerdo con empresa de distribución permite exportar con unos costes nulos de estructura comercial y sin asumir los riesgos de impago de los destinatarios finales

Si está buscando **distribuidores en Francia** como canal de comercialización de sus exportaciones, nosotros realizamos el matchmaking consistente en:

- a. Definición de la empresa tipo complementaria para la labor de distribución
- b. Búsqueda de empresas objetivo
- c. Contacto con empresas
- d. Negociación
- e. Organización reunión entre empresa exportadora y distribuidora

MISION COMERCIAL

Organizamos una sesión de encuentros de una duración de tres días (lunes, martes y miércoles o bien miércoles, jueves y viernes) para presentar el producto y establecer relaciones comerciales o de colaboración.

PRESUPUESTO 2014

Las tarifas de los Servicios Personalizados se determinan en función del tipo de servicio y de la pertenencia o no como miembro a la Cámara Oficial de Comercio de España en Francia.

La COCEF le ofrece la posibilidad de desarrollar su red comercial en Francia organizando para usted una misión de Identificación de Socios Comerciales con Información de Mercado, Identificación de Socios Comerciales + Presentación de Empresa y una Agenda de reuniones de negocios personalizada.

El plazo antelación para la correcta organización de la misión es de **2 meses**.

El coste de la misma varía en función de la pertenencia o no como miembro a la COCEF y del tipo de afiliación a nuestra Cámara.

El precio para toda **empresa no socia** de la COCEF es de **3 900 € HT** (sin iva para empresas francesas).

Para la empresa miembro de la Cámara Oficial de Comercio de España en Francia, el coste varía según el carácter de membresía (socio benefactor, socio protector o socio).

Se procede al pago de un 50% del importe estipulado una vez aceptada la misión por parte de la empresa.

Se ingresará un 30% el día del inicio de la misión y el 20% restante se abonará al término de la misma.

CUOTA ANUAL DE SOCIO

TIPO DE ADHESION	CUOTA ANUAL
PERSONA FISICA	360€
PERSONA MORAL	540€
SOCIO PROTECTOR	1800€
SOCIO BENEFACTOR	4000€

COSTES MISION COMERCIAL 2014

TIPO DE SERVICIO	SOCIO BENEFACTOR	SOCIO PROTECTOR	SOCIO	NO SOCIO
<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de reuniones de comerciales. • Identificación de Socios Comerciales. • Información de Mercado 	0 €	690 €	1990 €	3 900 €
<ul style="list-style-type: none"> • Transporte 	Variable	Variable	Variable	Variable
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo logístico 	Variable	Variable	Variable	Variable
<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación y traducción de documentos 	Variable	Variable	Variable	Variable

DEMANDE D'ADHÉSION 2015 SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE SOCIO 2015

Société / **Sociedad**:

Personne / **Persona**:

Responsable / **Responsable**:

Fonction / **Función**:

Adresse / **Domicilio**:

Code Postal / **Código Postal**: Ville / **Ciudad**:

N° SIRET et/ou N° TVA intracommunautaire / **N° IVA intracomunitario**:

Tél / **Tfno**: Fax:

E-mail: Site web:

Nom du parrain / **Nombre del padrino**:

ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE / **ACTIVIDAD DE LA EMPRESA**

Année de constitution / **Año de constitución**:

Nombre total d'employés en Espagne ou France / **Número total de empleados en España o Francia**:

Chiffre d'affaires annuel en millions d'euros / **Facturación anual en millones de euros**:

Autres responsables de l'entreprise / **Otros responsables de la empresa**

Communication / Comunicación	Nom / Nombre	E-mail
Administratif / Administración	Nom / Nombre	E-mail
Commercial / Comercial	Nom / Nombre	E-mail

COTISATION Année 2015 / **COTIZACIÓN Año 2015**

- Membre Bienfaiteur / **Socio Benefactor**: 4.000 Euros Membre Protecteur / **Socio Protector**: 1.800 Euros
 Personne Juridique / **Persona Moral**: 540 Euros Personne Physique / **Persona Física**: 360 Euros

FORME DE PAIEMENT / **FORMA DE PAGO**

- Par chèque au nom de / **Talón nominativo a la orden de**: **COCEF**
- Virement sur un de nos comptes / **Transferencia a una de nuestras cuentas**:
- N° 41189.00001.1000700030993 – BBVA – 29, av de l'Opéra – 75001 Paris
 - N° 0182.2325.01.0290006728 – BBVA - C/ Alcalá, 16 – 3° - 28014 Madrid – Espagne
 - N° 41199.11003.0002607640171 – CIC iberbanco – 26, rue du 4 Septembre – 75002 Paris

Date / **Fecha**

Signature et Cachet / **Firma y Sello**

Chambre Officielle de Commerce d'Espagne en France / **Cámara Oficial de Comercio de España en Francia**

22 rue Saint Augustin – 75002 PARIS – T. 01.42.61.33.10 – F. 01.42.61.16.22

Siret n°784 204 067 00036 – APE 9411Z

www.cocef.com