



PROGRAMA D'INTERNACIONALITZACIÓ DEL DEPARTAMENT D'EXPORTACIÓ "ÈXIT EMPRESES"



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 ^a	MES 3 ^{er}	MES 4 ^{srt}	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, tramitació de documentació, seguiment, rebuda 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

- **1.150 € al mes durant els primers 6 mesos** i 1.340 € + IVA a partir del 7 mes.
- *Pagament únic per despeses d'inscripció: 395€ + IVA.*

Les empreses que hagin exportat menys del 15% l'any 2017 podran optar a un AJUT D'ACCIÓ DEL 80% I FINS 4.000€, sempre que formalitzin la inscripció abans de la convocatòria dels ajuts.

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/inscripciogrup.asp?id=1436>

Restem a la vostra disposició per a qualsevol informació complementària.

Tel. 93 745 78 10 – Fax 93 726 09 95 – Correu electrònic: gemma.cano@plametall.cat

The logo for Plametall.cat features the company name in a bold, white, sans-serif font on a dark maroon background. To the right, there is a stylized, 3D-rendered metallic sphere with a maroon band wrapped around it, set against a light grey background.

Plametall.cat