

Marché espagnol

VALIDATION MARCHÉ

Recherche de distributeurs

Nous vous accompagnons dans le montage de votre réseau commercial en Espagne et vous conseillons dans le choix, l'identification et l'approche de vos partenaires distributeurs.

Les étapes de notre prestation

1. Mise en place des outils de prospection
2. Elaboration sur mesure de votre fichier cible
3. Approche et qualification
4. Mise en place de vos rendez-vous commerciaux

Vous obtenez :

- Un fichier de prospects qualifiés
- Un programme de rendez-vous sur mesure
- Un accompagnement pour la mise en place des contrats

En complément

- Contrats d'agents, contrats de distribution, conseil juridique et fiscal
- Traduction de votre documentation commerciale ou de votre site internet

Nous proposons un service complet en liaison avec des cabinets spécialisés, trilingues français-espagnols-catalans, membres de notre CCI.

CONTACT

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA FRANCESA DE BARCELONA

Véronique OBERLE
oberle@camarafrancesa.es
(+34) 932 702 450
www.camarafrancesa.es

1. Mise en place des outils de prospection

- Réunion de lancement et mise en place de votre cahier des charges
- Définition du profil type recherché
- Rédaction d'un argumentaire commercial en espagnol
- Définition du calendrier de l'action

2. Elaboration sur mesure de votre fichier de prospection

- Mise en place de votre fichier de prospects prioritaires
- Sourcing : clients finaux, BDD membres de la CCI Française de Barcelone, annuaires professionnels et salons...

3. Approche et qualification

- Approche individuelle des prospects pour vérification des coordonnées, validation de leur activité. Les éléments suivants sont documentés le fichier au format excel :

- Raison sociale, adresse, tél., fax, e-mail*, site internet* (*si disponibles)
- Nom d'un contact et fonction (resp.achats, resp.commercial, gérant...)
- Activité détaillée, effectifs...

- Validation des produits vendus, marques, prix (si possible)
- Validation de l'organisation commerciale (couverture géographique)
- Intérêt pour référencer de nouveaux produits
- Présentation de votre société, vos produits et services
- Validation des besoins, des volumes potentiels et des conditions commerciales
- Envoi de votre documentation commerciale
- Elaboration d'une fiche individuelle de présentation de chaque prospect intéressé

4. Mise en place de vos rendez-vous commerciaux

Nous organisons une relance des prospects intéressés et mettons en place votre planning de rendez-vous sur les zones ciblées. **La mission de la CCI Française de Barcelone lors de cette étape comprend :**

- la relance
- la mise en place de RDV avec les prospects intéressés
- l'organisation logistique des rendez-vous et des visites
- l'accompagnement (selon conditions)

L'action fait l'objet d'un debrief hebdomadaire et d'un debrief final. Elle inclut un suivi ponctuel de vos contacts.

Budget à partir de 3.480 euros HT