

VENDER EN FRANCIA

06 de noviembre de 2019 de 16:00 a 18:00H

OBJETIVOS

Francia es un mercado natural para las empresas españolas dada su cercanía geográfica y similitud cultural, manteniendo ambos países una relación muy estrecha.

En materia económica, Francia es el primer socio comercial de España, nuestro cliente número uno y nuestro segundo proveedor.

Durante la sesión, se tratará de ver qué sectores de actividad muestran mayores oportunidades de negocio para las empresas españolas y cuáles son las fórmulas de venta más recomendables haciendo hincapié en la figura del agente comercial.

DIRIGIDO A

Gerentes, directores comerciales y responsables de zona interesados en conocer cómo acceder al mercado francés con éxito.

PRECIO

Gratuita

LUGAR

Cámara Comercio Castellón
Avda. Hermanos Bou, 79

PROGRAMA

16.00h Bienvenida

Joaquín Andrés, Responsable Dpto. Internacionalización de la Cámara de Comercio de Castellón
Sandrine Gil, Responsable Cámara Franco Española delegación Valencia

16.10h Fórmulas para vender en Francia: Foco en la figura del agente comercial

Sebastián Álvarez, Especialista en el mercado francés de la Cámara Franco Española de Comercio e Industria

17.00h Cuestiones prácticas del contrato de agencia comercial

Celine Steffen, Abogada internacional especializada en derecho mercantil

17.45h Clausura y coloquio

Para aquellos interesados:
Reuniones individuales de 15 minutos que se asignarán por riguroso orden de solicitud

INSCRIPCIONES



MÁS INFORMACIÓN

Alba Ferrer - Dpto. Internacionalización
964356500 aferrer@camaracastellon.com

