

Accueil en France d'acheteurs / donneurs d'ordre étrangers

Rencontrer des partenaires potentiels

- **Présentation de votre entreprise, votre savoir-faire** à des entreprises étrangères
- Organisation d'un **programme de RDV sur mesure**
- **Optimisation du temps et des frais** avec un rendez-vous en Région

Quelle méthode ?

1. **Définition du cahier des charges** et des cibles souhaitées avec le donneur d'ordre
2. **Recherche de profils d'entreprises en région** en adéquation avec ses attentes et validation du rendez-vous par l'acheteur
3. **Préparation des rendez-vous** et organisation logistique des rencontres
4. **Suivi personnalisé** des mises en relation

Conditions tarifaires

Maximiser vos chances de succès

- **Préparation de la logistique** associée
- Assistance **d'interprètes** si nécessaire
- **Visite de votre entreprise** possible

• Une occasion de **présenter votre entreprise et votre savoir-faire** sans vous déplacer

• **Un contact direct** avec des donneurs d'ordre étrangers

• **Un accompagnement complet** pour maximiser le succès des RDV