

ZAPRASZAMY NA WEBINAR

PRAKTYCZNE ASPEKTY WEJŚCIA NA RYNEK FRANCUSKI

ZAGADNIENIA BIZNESOWO-KULTUROWE

Celem spotkania jest zapoznanie uczestników ze **specyfiką rynku francuskiego** i wskazanie **najczęstszych błędów popełnianych w procesie wchodzenia na ten rynek.**

Spotkanie będzie mieć charakter roboczy, a 'wartością dodaną' będzie **możliwość wymiany doświadczeń** pomiędzy uczestnikami i prowadzącymi.

Ilość miejsc jest ograniczona!

7 MAJA 2021

10H00-11H30



Polska Izba
Handlowo-Przemysłowa
we Francji



PROGRAM

10:00 - 10:05

Słowo wstępu

- *Pan Andrzej WOJCIK , Prezes Polskiej Izby Handlowo-Przemysłowej we Francji*

Wprowadzenie

- *Pani Urszula MAJORKIEWICZ, Dyrektor Polskiej Izby Handlowo-Przemysłowej we Francji*

10:05 - 10:20

Jak skutecznie rozwijać biznes we Francji? Różnice kulturowe.

- ⇒ Wzajemne relacje handlowe Polska-Francja
- ⇒ Specyfika rynku francuskiego
- ⇒ Różnice kulturowe w relacjach biznesowych francusko-polskich

- *Pani Krystyna de Obaldia, Konsultant, Dyrektor firmy doradczej VOCEM*

10:20 - 11:00

Aspekty biznesowe

A) Analiza rynku stan aktualny– identyfikacja bezpośredniej konkurencji

- ⇒ Krótka charakterystyka rynku dotyczącego sektora danej firmy: dynamika, wskaźniki makroekonomiczne, demografia, struktura danego rynku, preferencje konsumenta
- ⇒ Konkurencja
- ⇒ Rozpoznanie cen na rynku francuskim . Na początku, a nie na końcu!
- ⇒ Nisze– fragment rynku
- ⇒ Certyfikacja CE, a NF

B) Budowa dystrybucji i agencji komercyjnej (szczegółowa baza danych+klienci referencyjni)

- ⇒ Relacje biznesowe: dystrybutorzy i sieci
- ⇒ Sprzedaż-penetracja rynku
- ⇒ Przejęcie firmy istniejącej

C) Polityka celna

D) Prezentacja w języku francuskim—produkt, cenniki, strona internetowa, katalogi, dokumenty

E) „Partner strategiczny”-przewodni dla firmy

F) Targi ogólnokrajowe i regionalne

- ⇒ Organizacja spotkań
- ⇒ Prezentacja produktów
- ⇒ Tłumaczenia-obstuga

- *Pani Urszula MAJORKIEWICZ, Dyrektor Polskiej Izby Handlowo-Przemysłowej we Francji*

11:00 - 11:30

Podsumowanie i pytania

PRELEGENCI

Krystyna DE OBALDIA

Konsultant, Dyrektor
generalny VOCEM

Mgr Krystyna de Obaldia, specjalista z zakresu strategii rynkowej i zarządzania, znajomości relacji biznesowych Polska-Francja oraz komunikacji międzykulturowej, założycielka i dyrektor generalny firmy doradczej VOCEM z siedzibą w Paryżu, prowadzi działalność w zakresie doradztwa dla firm francuskich w Polsce oraz dla firm polskich rozwijających biznes we Francji. Prezes Klubu Eksporterów Francuskich.

Swiadzione usługi, oprócz doradztwa, to prowadzenie szkoleń w języku polskim, francuskim i angielskim w zakresie problematyki eksportu i różnic kulturowych, zarządzania, komunikacji, marketingu i negocjacji międzykulturowej, a także tłumaczenia konferencyjne przy spotkaniach biznesowych oraz pisemne wszelkiego typu dokumentów, w różnych sektorach działalności (dystrybucja, telekomunikacja, bankowość, ubezpieczenia, przemysł lotniczy, energetyczny, farmaceutyczny, transport, itp...)

W jej dorobku znajdują się także liczne wystąpienia na konferencjach i seminariach poświęconych gospodarce Polski, m.in. w Senacie francuskim, Francuskim Centrum Handlu Zagranicznego, Klubie Eksporterów Francuskich, Klubie Polskim przy Francuskiej Izbie Handlowej w Lille, czy w innych instytucjach państwowych.

Urszula MAJORKIEWICZ,

Dyrektor Polskiej Izby
Handlowo-
Przemysłowej
we Francji

Dyrektor PIHPF od jej założenia w 1994 roku. Prawnik z wykształcenia specjalista z zakresu strategii rynkowej i relacji biznesowych na rynku polskim i francuskim oraz krajów francuskojęzycznych w tym Afryki.

Posiada bogate doświadczenie przy organizacji spotkań, konferencji, salonów, misji w różnorodnych sektorach jak: budowlanym, energii odnawialnej, IT, farmaceutycznym, przemyśle lotniczym, rolno-spożywczym, etc.

Z powodzeniem wprowadziła polskie firmy na rynek francuski i pomaga im w doradztwie ze szczególnym wskazaniem grona ekspertów będących członkami Polskiej Izby i wyspecjalizowanych w różnych dziedzinach: prawnych, podatkowych, firm doradczych, etc.

Współpracuje z organizacjami gospodarczymi w Polsce i we Francji w tym Ambasada Polska w Paryżu i Business France w Warszawie.

FORMULARZ REJESTRACJI: PRAKTYCZNE ASPEKTY WEJŚCIA NA RYNEK FRANCUSKI

Piątek 7 maja 2021, 10:00 - 11:30

FIRMA

Adres

Działalność firmy

Imię NAZWISKO uczestnika	
Stanowisko	
Mail	
Telefon kom.	

Data i podpis

--

**Prosimy o wypełnienie, podpisanie i odesłanie formularza mailem
najpóźniej do 5 maja 2021 roku. | Tel: 00 33 1 75 43 94 10 |
E-mail: secretariat@ccipf.org, kontaktccipf@gmail.com**