



Possibilité de formations internes

COMMENT ORGANISER VOS VENTES EN ALLEMAGNE

- » Quel est le mode de distribution approprié en Allemagne: agent commercial, distributeur, V.I.E., VRP etc. ?
- » Le droit du travail allemand et les coûts d'un commercial en Allemagne.
- » Comment trouver du personnel qualifié en Allemagne ?
- » La responsabilité contractuelle et légale de la vente – comment limiter les risques ?
- » Recouvrement de créances en Allemagne
- » ateliers : coopération interculturelle, marketing international, préparation à un salon.
- » **Jeudi, 22 mai 2014, 9h - 17h,**
Cité internationale universitaire de Paris,
Salon David-Weill, 17, bd Jourdan, 75014 Paris



VILLAFRANCE

Centre d'affaires franco-allemand
Haus der deutsch-französischen Wirtschaft

Frais d'inscription :

439 EUR HT* (339 EUR HT* pour toute personne supplémentaire etc.)

* Le montant de la TVA française appliquée est actuellement de 20%.

Dès réception de votre inscription, nous vous enverrons une confirmation écrite ainsi qu'un formulaire grâce auquel vous pourrez formuler vos questions. Un remboursement des frais d'inscription n'est possible que dans le cas d'un désistement 48 heures avant le début du séminaire !

Cependant, vous avez la possibilité de proposer un remplaçant.

Nos prestations :

- > Participation au séminaire
- > Documentations détaillées sur le séminaire
- > Pausés-café / Boissons
- > Déjeuner

» **VOTRE CONTACT :**

Le Dom GmbH / VILLAFRANCE
Madame Andrea Schmeinck
Worringer Strasse 30 · D-50668 Cologne

Tel : +49 (0) 221 13 97 53 70
Fax : +49 (0) 221 13 97 53 799

a.schmeinck@le-dom.de · www.villafrance.de



VILLAFRANCE

Centre d'affaires franco-allemand
Haus der deutsch-französischen Wirtschaft

» **INSCRIPTION AU SÉMINAIRE**

FAX : +49 (0) 2233 71 31 014

Date limite d'inscription : 6 mai 2014.

Veillez vous inscrire par fax ou par courriel.

Nom(s) _____

Prénom(s) _____

Société _____

Position _____

Rue _____

Code postal / Ville _____

Tél. _____

Fax _____

E-Mail _____

Site Web _____

N° de TVA _____

- Je m'inscris au séminaire du 22 mai 2014
(voir les frais d'inscription au verso)
- Je suis intéressé(e) par une formation interne
- Je ne peux malheureusement pas participer
- Veuillez m'informer sur vos futurs séminaires concernant l'environnement franco-allemand.

Date _____ Signature _____

Votre inscription sera enregistrée après réception de votre paiement.

Veillez adresser votre virement à l'ordre de la société

Le Dom GmbH. Coordonnées bancaires :

Sparkasse Köln-Bonn - Code de banque 370 501 98

Numéro de compte 572 620 24

IBAN DE60 3705 0198 0057 2620 24 - BIC COLSDE33



>> COMMENT ORGANISER ET DÉVELOPPER VOS VENTES EN ALLEMAGNE

Ce séminaire s'adresse aux sociétés françaises souhaitant distribuer leurs produits ou offrir leurs prestations de services en Allemagne. Il traite des questions que se pose alors toute société : Comment s'y prendre ? Quels sont les coûts ? Comment trouver des partenaires qualifiés ? Les intervenants, spécialistes des relations économiques franco-allemandes, seront à votre écoute. Après votre inscription, nous vous retournerons un formulaire grâce auquel vous pourrez inscrire vos questions individuelles.

>> LES INTERVENANTS :



Me Anne Brion, LL.M. (Avocat au Barreau de Paris et Rechtsanwältin au Barreau de Cologne) – Epp & Kühl, Cologne (www.avocat.de)



Me Christophe Klinkert, (Rechtsanwalt au Barreau de Cologne) – Epp & Kühl, Cologne (www.avocat.de)



Dominique Cherpin, Directeur Le Dom/VILLAFRANCE, Conseiller du Commerce Extérieur de la France



Jérôme Lecot, Recruteur Allemagne et Co-Gérant Eurojob Consulting et Connexion Emploi, Cologne



Astrid Nierhoff, conseillère interculturelle, French Lunch, Cologne



Janine Glozat, Chef de projet, Falcom Agency, Agence de Marketing & de Communication Franco-Allemande

>> PROGRAMME DE LA JOURNÉE

9h **Accueil des participants**

9h10 **L'organisation de votre réseau de distribution en Allemagne**

Me Christophe Klinkert

1. Distribution par agent commercial
2. Distribution par distributeur
3. Distribution par un établissement propre

12h40

Pause-déjeuner

13h40

Le droit de la vente entre professionnels et avec des consommateurs en Allemagne

Me Christophe Klinkert

1. Le droit applicable à la vente internationale
2. Quels sont les risques du vendeur ?
3. Comment aménager les contrats ?
4. La responsabilité du fait des produits défectueux
5. La réserve de propriété en Allemagne

14h40

Pause-café

11h **Pause-café**

15h

Comment trouver du personnel qualifié en Allemagne et quels sont les coûts ?

Jérôme Lecot, Dominique Cherpin

1. Quel niveau de salaire attribuer au personnel qualifié (commerciaux, ingénieurs etc.) ?
2. Bulletin de salaire, coûts salariaux : que faut-il savoir ?

11h20 **Conseils pratiques sur le développement de vos ventes en Allemagne**

Dominique Cherpin

1. Comment trouver les partenaires commerciaux ?
2. Votre produit a-t-il un potentiel en Allemagne ?
3. Comment intensifier vos ventes en Allemagne ?

15h40

Recouvrement de créances en Allemagne

Me Christophe Klinkert

1. Comment faire pression sur le client ?
2. Comment recouvrer les sommes dues ?
3. Le client en faillite, que faire ?

12h00 **Atelier au choix**

Dominique Cherpin, Astrid Nierhoff, Janine Glozat

1. Les clés du succès dans la coopération avec vos partenaires allemands : différences interculturelles, reconnaître et éviter les sources de conflit
2. Comment adapter vos stratégies

16h10

Questions des participants, discussions

17h

Fin de la manifestation

