



JOURNÉES MEET FOR AFRICA (BUSINESS INDUSTRIE & SERVICES)

**Vos rendez-vous d'affaires de proximité,
formations & suivie**



a better plan
a better future



À LA RENCONTRE DES PRINCIPAUX ACTEURS DE L'INDUSTRIE DES PAYS INDUSTRIALISÉE

Vous êtes prestataire de service, sous-traitant, fournisseur, vous cherchez de nouveaux clients de proximité, de nouvelles pistes de diversification, tout en économisant votre temps et votre budget :

Ces rencontres sont pour vous et vous avez tout à y gagner...

- prospectez de nouveaux marchés et rencontrez des acheteurs de grandes entreprises locales,
- rencontrez des prospects ciblés de façon efficace et consolidez votre réseau,
- favorisez la naissance et la mise en oeuvre de nouvelles pistes de développement,
- consolidez vos relations commerciales avec vos clients et développez votre business,
- valorisez votre société auprès des grands donneurs d'ordres,
- assurez votre représentativité sur le secteur sans investissement temps contraignant,
- réduisez vos coûts de prospection et de sourcing,
- recevez à l'avance vos programmes de rendez-vous ciblés et bi-validés.
- faire connaissance avec une 60aine de chefs d'entreprise,
- faire découvrir votre activité,
- créer des nouveaux partenariats et développer de nouvelles opportunités d'affaires!
- Profitez du soutien logistique et du réseau AFRICAN PLAN®, au service de votre développement à l'international
- Rencontrez des partenaires ciblés de votre secteur lors d'un programme de rendez-vous B2B individuels
- Participez à une réunion d'information animée par des experts locaux pour mieux appréhender le marché italien
- Bénéficiez de votre présence pour prospecter le pays et participez aux rencontres de networking (déjeuners, cocktails, gala...)
- Soyez assuré(e) du suivi de contacts packagé pour concrétiser vos courants d'affaires: le bureau AFRICAN PLAN® se charge d'effectuer un suivi de vos contacts commerciaux prioritaires pendant les 3 mois suivant la manifestation.

Les secteurs représentés

- Agent Commercial
- Banque, assurance, immobilier
- Bureautique, téléphonie



- Commerce
- Construction, BTP
- Conseil
- Energie
- Formation
- Hébergement, restauration
- Information, communication, évènementiel
- Informatique, logiciels, matériels
- Maintenance, nettoyage, entretien
- Santé
- Transport, logistique
- Découpage, emboutissage, repoussage
- Electronique, électricité
- Emballage, conditionnement
- Fonderie
- Forge
- Machines spéciales et équipements industriels
- Maintenance industrielle
- Outillages
- Tôlerie, chaudronnerie
- Traitement thermique ou de surface
- Transformation de bois, verre, textiles
- Transformation de matières plastiques et assimilées
- Usinage, mécanique, décolletage, microtechnique
- Agriculture,
- Transport,
- Développement urbain,
- Biens de consommation,
- Industries culturelles et numériques,
- Tourisme et la sécurité;
- Etc...

Avec les "Meet for Africa", participez à un événement 100 % professionnel au cours duquel vous pourrez rencontrer de nouveaux prospects et négocier de nouveaux marchés lors de rendez-vous d'affaires ciblés et bi-validés.



Les "Meet for Africa" sont des rencontres d'affaires rapides pour développer son réseau professionnel, rencontrer d'autres entreprises, et pour trouver ses futurs clients et partenaires. Cette technique d'animation, qui permet un maximum de rencontres en un minimum de temps, est un moyen simple, rapide et efficace pour multiplier vos contacts : gain de temps, d'ouverture et d'efficacité sont au rendez-vous. Venez présenter votre entreprise, votre activité, vos produits, vos services, votre savoir-faire aux TPE et PME du territoire et échanger des cartes de visite.

Vos avantages :

- planning clair et précis pour vos rendez-vous,
- identification préalable de vos interlocuteurs grâce aux fiches descriptives,
- entretiens avec des contacts ciblés,
- rendez-vous honorés : gain de temps dans votre prospection,
- formule clé en main : absence de logistique coûteuse et chronophage,
- budget extrêmement limité.
- inscription remboursée si vous n'obtenez pas de visas pour le voyage

Quelques conseils-clés pour préparer votre participation

Les entretiens sont brefs et claires. Il est donc essentiel d'aller droit au but et d'optimiser le temps imparti pour que chaque rencontre soit pleinement productive et profitable à votre réseau.

AVANT la rencontre

- Savoir se présenter rapidement est primordial. Évoquez, de manière concise, votre parcours et votre motivation.

Parce que tout se joue dans les 10 premières secondes, préparez soigneusement votre entrée en jeu. Imaginez un slogan ou une phrase qui décrive votre savoir-faire, votre état d'esprit, ou toute formulation qui puisse marquer votre interlocuteur.

Pour cela, entraînez-vous, montre en main, et n'hésitez pas à tester votre présentation auprès de vos proches.

- Préparer son entretien : mots clés qui décrivent votre savoir-faire, état d'esprit et vos besoins.
- Vérifier votre profil sur les réseaux sociaux et actualiser si besoin
- Ne pas oublier les cartes de visite (en quantité suffisante !)

PENDANT la rencontre

- Venir à l'heure !
- Soyez curieux et ouvert



- Mémoriser les participants par des mots clés, des annotations et tout élément qui vous permettra par la suite de réengager la conversation : une réaction à chaud est essentielle
- Soyez concis, définissez clairement votre fil conducteur : ce que vous recherchez, ce que vous proposez, à qui, pourquoi et comment ?
- Parler distinctement pour être entendu : avoir à l'esprit que d'autres engagent en même temps la conversation.

N'oubliez pas votre agenda. Vous pourrez ainsi noter des coordonnées, ou encore fixer des rendez-vous avec les personnes rencontrées.

Dans des "Meet for Africa", on récolte plusieurs dizaines de cartes de visite. Aussi, dès la fin de la séance, annotez-les sans attendre. Pour reprendre contact, il sera plus efficace de se rappeler qui fait quoi !

APRÈS la une rencontre

- Ajouter dans vos réseaux sociaux les profils qui vous ont semblé intéressants par rapport à votre activité mais aussi très important par rapport au feeling
- Ne pas hésiter à reprendre contact avec certains participants
- Faire un court debrief de sa présentation et trouver si besoin les améliorations qui seront utiles pour des prochaines rencontres (notamment sur les techniques de communication et l'aisance à l'oral)

Les offres et tarifs pour nos membres

Les journées MEET FOR AFRICA, le meilleur endroit afin de trouver des opportunités d'affaires, partenariats technologiques et d'ouvrir des portes vers de nouveaux marchés.

FORMAT OPTIMISE comprenant hôtel; déplacement; entrée au salon... un gain de temps et ouvert à tous quel que soit le niveau de votre entreprise dans son projet de développement international.

Prestations proposées (*)

- **Organisation de rendez-vous B2B** avec des entreprises étrangères sur le salon, exposants ou visiteurs et accès à leurs profils au préalable.
- Promotion et publication de votre profil, savoir-faire, recherche de partenaire sur le catalogue de l'évènement.
- **Badge** d'entrée au salon.
- Accès aux **forums thématiques**
- **Interprétariat** lors des déplacements en commun



- **Traduction** possible en fonction des disponibilités des conseillers
 - Assistance et conseil de African Plan : suivi et **accompagnement** avant, pendant et après votre mission sur les prises de rendez-vous, organisation logistique.
 - **Déplacement** aller-retour aeroport/Hotel/Salon
 - Hébergement **hôtel**, 03 nuits, petit déjeuner inclus
- *Prestations incluses dans le Coût prévisionnel de la mission page suivante**

Coût à votre charge

- Autres déplacements intérieurs
- Autres frais (dépenses personnelles, etc.)
- Déjeuners & Dîners
- Interprète
- Eventuels déplacements intérieurs et transferts hors des déplacements collectifs

Coût de la mission (*)

<input checked="" type="checkbox"/>	OPTION 1 : Participation au programme + rendez-vous d'affaires Profitez de votre présence pour augmenter vos opportunités d'affaires	1.550€
<input type="checkbox"/>	OPTION 2 : Vol Afrique - A/R : - à définir en fonction du calendrier	-
<input type="checkbox"/>	OPTION 3 : Suivi de contacts Relance des entreprises rencontrées pour qualifier le niveau d'intérêt (3 mois)	720€
<input checked="" type="checkbox"/>	OPTION 4 : divers formations (version courte 3 jrs).	3.200€
TOTAL		4.750€ (*)

(*) Montant ajusté en fonction des prestations utilisées et/ou des variations tarifaires.

Prestations obligatoires, Prestations non obligatoires

Inscription :

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant par courriel scanné à :

info@africanplan.org

- Le bon de participation (dûment complété et signé)



- Une documentation commerciale de votre entreprise
- Les tarifs export de vos produits et/ou services
- Photos de vos produits ainsi que votre logo (de préférence en haute définition)

