

# Développer son entreprise et son territoire

Pour toutes les entreprises à l'international

SUR DEVIS

## Prospecter à l'international

**Vous souhaitez prospecter pour gagner des marchés, identifier et rencontrer vos futurs partenaires commerciaux, industriels et fournisseurs, fidéliser vos clients, présenter vos produits et vous faire connaître, exposer sur les salons et réaliser un suivi de vos contacts pris.**

### ■ Descriptif :

**Missions individuelles ou collectives de prospection :** engager ou poursuivre votre prospection, faire connaître vos produits et services, cibler un partenaire commercial ou industriel, nouer ou entretenir des relations d'affaires

**Conventions d'affaires :** rendez-vous d'affaires B2B destinés aux dirigeants de PME-PMI qui recherchent des alliances stratégiques, commerciales, financières et technologiques leur permettant de développer leurs affaires à l'international. Exemple : Futurallia.

**Rencontres d'acheteurs :** CCI Centre International vous met en relation avec des acheteurs, décideurs et prescripteurs étrangers.

**Exposer sur un salon professionnel :** bénéficiez d'un stand clé en mains sur un espace collectif Région Centre ou pavillon France et de l'appui de votre Conseiller pour la préparation, l'accompagnement et le suivi.

### ■ Informations pratiques :

Pour plus d'informations, merci de vous référer à la plaquette de prestations de CCI Centre International : [www.loiret.cci.fr](http://www.loiret.cci.fr) rubrique « Exportateurs ».

*Ce qu'en pensent nos clients...*



« Grace à la CCI, nous avons pu mettre en place une tournée d'une semaine pour valider les prospects sur place. Les résultats ne se sont pas fait attendre. Les affaires ont démarré quasi immédiatement avec les entreprises rencontrées. Comme quoi rien ne remplace une bonne rencontre... »

Martine PINGUAT - 02 38 77 77 99  
martine.pinguat@loiret.cci

Stéphane MUNOS – 02 38 77 77 68  
stephane.munos@loiret.cci.fr