

## **MARCHÉ ESPAGNOL**

### **VALIDATION MARCHÉ**

#### **Coaching Marché**

Un outil d'accompagnement et de conseil opérationnel pour une première approche du marché espagnol.

Il est adapté aux entreprises exportatrices qui souhaitent tester le marché espagnol.

Le coaching marché est constitué de 3 phases :

- analyse marché
- rendez-vous sur le terrain
- suivi

Vous obtenez :

- une présentation actualisée de votre marché sur base de votre cahier des charges : chiffres clés clients et concurrents; circuit commercial; évolution et tendances ;
- un premier fichier clients qui servira de base à la prospection par la suite : profil détaillé défini avec le l'entreprise au démarrage de la présentation ;
- une première série de RDV commerciaux pour tester votre offre.

#### **CONTACT**

**CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA FRANCESA DE BARCELONA**

Véronique OBERLE  
oberle@camarafrancesa.es  
(+34) 932 702 450  
www.camarafrancesa.es

## Le coaching marché en trois étapes

### 1. Phase préparation

Au cours de cette étape la CCI France de Barcelone :

- Réalise une présentation actualisée du marché sur base de votre cahier des charges : chiffres clés, clients et concurrents, circuits de distribution, évolution et tendances sectorielles ;
- Élabore un premier fichier clients qui servira de base à la prospection par la suite (profil avec le l'entreprise au démarrage de la prestation) ;
- Organise une première série de RDV commerciaux.

Les rendez-vous permettront de tester vos produits et services auprès d'une sélection de clients et partenaires.

### 2. Phase terrain

- Élaboration d'un document de présentation en espagnol ;
- Organisation d'une première série de visites et d'entretiens accompagnés par la CCIF Barcelone pour tester l'offre, le positionnement produit et définir les contraintes en vue de la commercialisation (prix; volumes; logistique...);
- Conclusions sur les démarches à entreprendre à court terme ; salons à visiter/à faire ; agenda prospection ; autres démarches

### 3. Phase suivi

Rappel des conclusions par écrit dans la semaine qui suit le coaching. Par la suite et sur une durée de 3 mois; échange mensuel sur l'avancement de la prospection. En cas de blocage, soutien ponctuel : rappel d'un prospect; révision d'un message; intermédiation commerciale.

**Budget : 3.190 euros HT**