

» **INSCRIPTION AU SÉMINAIRE**

FAX : +49 (0) 221 13 97 53 799

Date limite d'inscription : 2 octobre 2013.

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 2 octobre 2013
(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



Frais d'inscription:

349 EUR HT (249 EUR HT pour toute personne supplémentaire de la même société)

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
- > Pausas-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.le-dom.de


VILLAFRANCE

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



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**

- » **Mercredi, 16 Octobre 2013, 9h-17h,**
Groupe Carlin International
79, rue de Miromesnil, F - 75008 Paris


VILLAFRANCE

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

>> 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. Les sujets qui y seront traités concernent les questions classiques que se pose toute société française avant d'aborder le marché allemand : Comment s'y prendre ? Quels sont les coûts ? Comment trouver des partenaires qualifiés ? Les intervenants, tous spécialistes des relations économiques franco-allemandes, seront à votre écoute et répondront à vos questions. 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 & Kühn, Cologne
(www.avocat.de)



Me Christophe Klinkert,
(Rechtsanwalt au Barreau de Cologne) – Epp & Kühn, 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

>> PROGRAMME DE LA JOURNÉE

9h	Accueil des participants	12h30	Pause-déjeuner
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	13h30	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
10h30	La distribution par le biais de salariés commerciaux / VRP Me Anne Brion 1. Choix de la loi applicable au contrat et différences entre le droit du travail allemand et français (35 h, CDD, période d'essai etc.) 2. Questions pratiques : Véhicule de fonction, frais professionnels, impôt sur le revenu, home office etc.	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	La distribution par le biais de salariés commerciaux / VRP Me Anne Brion 3. La rupture du contrat de travail	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 ?
11h40	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 ?	16h10	Questions des participants, discussions
		17h	Fin de la manifestation

