

Rencontres Acheteurs

Formation professionnelle – Education numérique

ETATS-UNIS – Orlando, Floride

Du 17 au 20 mai 2015

UN PROGRAMME COMPLET AVEC BUSINESS FRANCE AMÉRIQUE DU NORD :

Accélérez votre développement commercial dans les secteurs de la formation professionnelle et de l'éducation numérique !

→ VOUS ÊTES...

→ Un entreprise française innovante !

→ VOUS VOULEZ...

→ Rencontrer les principaux acteurs américains et internationaux de l'industrie et accélérer votre développement commercial

→ Accroître votre visibilité sur un marché en pleine croissance

→ Tester le potentiel de votre offre auprès de professionnels à la recherche de solutions innovantes

→ Bénéficier d'un programme de rendez-vous personnalisé

En partenariat avec :



afinef

Association Française
des Industriels du Numérique de
l'Éducation et de la Formation



UN PROGRAMME COMPLET AVEC BUSINESS FRANCE AMÉRIQUE DU NORD :

PARTICIPEZ aux conférences, aux échanges et rencontres organisées par BUSINESS FRANCE et par l'ATD (Association for Talent Development) <https://www.td.org/Events/International-Conference-and-Exposition>

POUR :

■ **GÉNÉRER DE RÉELLES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES AUX ÉTATS-UNIS** - Cette mission a pour objectif de vous faire bénéficier d'un programme de rendez-vous individuels aux Etats-Unis grâce à une approche directe de vos prospects. Sur la base de vos besoins de prospection et de notre connaissance du marché local, l'équipe BUSINESS FRANCE Amérique du Nord vous conseillera sur votre stratégie de go-to-market (positionnement produit puis définition des cibles à prospecter). L'équipe BUSINESS France contactera ensuite les cibles définies pour organiser des rendez-vous d'affaires. Vous aurez ainsi l'opportunité de présenter votre offre aux acheteurs nord-américains et partenaires potentiels et de rencontrer ceux qui exprimeront un intérêt positif vis à vis de votre offre.

■ **BÉNÉFICIER D'UN PROGRAMME DE RENDEZ-VOUS COMPLET SUR LA CONFÉRENCE ATD** - La mission Formation Professionnelle - Education numérique vous offre une approche unique en vous proposant un programme de rendez-vous personnalisés avec de nombreux prospects américains mais aussi avec les délégations internationales dont vous ferez partie sur la conférence ATD.

■ **ACCROÎTRE VOTRE VISIBILITÉ SUR LE MARCHÉ LOCAL ET EN LIGNE** - En complément d'une approche directe des prospects nord-américains, vous bénéficiez également de la visibilité en ligne : Dans le cadre de notre offre focus média votre savoir-faire est mis en avant sur notre site internet, auprès des médias sociaux et des communautés sectorielles appropriées pour toucher les professionnels ou les consommateurs de votre secteur en amont et en aval de notre opération.

■ **ADAPTER VOTRE PRÉSENTATION AU MARCHÉ NORD AMÉRICAIN** - L'Equipe BUSINESS FRANCE Amérique du Nord vous offrira un Coaching en amont de la mission afin d'adapter votre message commercial au marché par la préparation du discours commercial – elevator pitch en anglais et français en séance personnalisée pour chaque entreprise. BUSINESS FRANCE reverra aussi avec vous vos supports marketing pour que vous soyez prêts pour vos rendez-vous personnalisés avec les acteurs locaux.



Pourquoi participer aux Rencontres Acheteurs

- Identifier de nouvelles opportunités et affirmer votre présence sur ce marché
- Rechercher de nouveaux partenaires et rencontrer vos futurs clients.



BUSINESS FRANCE facilite votre prospection par des rencontres directes avec des acheteurs, des donneurs d'ordre, des distributeurs/agents.

Les Bureaux BUSINESS FRANCE identifient les acteurs potentiels du marché, ciblent et organisent des rendez-vous avec chacun d'entre eux.

Témoignage

“ Stéphane Pineau – Fondateur et CEO Training Orchestra”

Training Orchestra s'est rendu à l'ATD (Association for Talent Development) International Conference & Exposition de Denver, événement majeur de la formation professionnelle avec BUSINESS FRANCE.

Notre partenariat avec Sum Total a accéléré notre développement en Amérique du Nord et nous a permis de passer à un niveau supérieur en nous offrant une grande visibilité. L'aide de BUSINESS FRANCE nous a été très précieuse : nous avons pu pénétrer rapidement un environnement hautement compétitif et nous adresser directement aux meilleurs acteurs. Nous avons d'ailleurs deux autres partenariats en cours aux Etats-Unis.

Le Programme

Du 1er mars
au 10 mai

Préparation en amont de la semaine de déplacement en Amérique du Nord

- Cadrage de la prospection : définition de votre positionnement et identification de votre cible en vue de vos rendez-vous d'affaires
- Coaching et préparation du discours commercial – elevator pitch en anglais et français (séance personnalisée), préparation à la présentation et revue de vos supports marketing
- Etude et présentation de votre offre aux prospects américains ayant accepté de vous rencontrer (cible à définir ultérieurement)

Dimanche

Orlando

Après-midi :

17

mai

- Arrivée aux Etats-Unis
- Débriefing avec l'équipe BUSINESS FRANCE en charge de l'accompagnement
- Remise des programmes individuels et badge de la conférence ATD
- Participation à la conférence ATD

Lundi

18

mai

Matin et après-midi :

- Programme de rendez-vous** d'affaires personnalisé avec les interlocuteurs de votre choix, Participation aux sessions et ateliers organisés par l'ATD
- Atelier marché organisé par BUSINESS FRANCE en présence d'experts américains

Mardi

19

mai

Matin et après-midi :

- Programme de rendez-vous** d'affaires personnalisé avec les interlocuteurs de votre choix, Participation aux sessions et ateliers organisés par l'ATD
- Atelier marché organisé par l'ATD en présence d'experts américains et réunion de réseautage avec les délégations internationales.

Mercredi

20

mai

Matin :

- Programme de rendez-vous** d'affaires personnalisé avec les interlocuteurs de votre choix, Participation aux sessions et ateliers organisés par l'ATD
- Fin de la mission

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié !



Cet évènement vous est proposé dans le cadre du programme annuel France Export soutenu par l'Etat.

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 31 Mars 2015

Descriptif de l'offre

- Votre badge d'entrée au salon pour une valeur de 2 100 USD (1 badge/entreprise participante)
- Coaching et préparation du discours commercial – elevator pitch en anglais et français (séance personnalisée comprenant l'aide à la rédaction de votre executive summary en anglais et de votre discours sur la base de ce document)
- Présentation de votre offre aux acheteurs nord-américains et organisation de rendez-vous B2B en fonction de l'intérêt et disponibilité des prospects ayant sélectionné votre profil (rendez-vous physique acheteurs, visio-conférence ou rendez-vous téléphonique en marge de la conférence ATD à Orlando avec des grands comptes).
- Focus Media – Gagner de la visibilité auprès de la communauté online. Après réception de votre documentation, nos équipes mettent en valeur votre offre sur notre site internet et la diffusent sur les médias sociaux et les communautés sectorielles appropriées pour toucher les professionnels ou les consommateurs de votre secteur en amont et en aval de l'opération.

3.850 € HT
4.620 € TTC

Notre offre comprend la création de votre Vitrine YOU BUY FRANCE : un espace web pour exposer pendant 1 an vos produits et savoir-faire sur www.businessfrance.com, le site mondial de promotion des exportateurs français.

BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent de :

- 8 sur 10 ont pu identifier de nouveaux contacts à potentiel.
- 4 sur 10 développent au moins un courant d'affaires dans les 2 ans (enquête IPSOS 2013).

→ Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :

- Votre bulletin d'inscription par email à florence.tison@businessfrance.fr

→ Aides au financement

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France (www.bpifrance.fr).

Pensez également à l'assurance prospection COFACE, partenaire de Business France, pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement.



Nos prochains rendez-vous

Mars

Tunisie

Rencontres acheteurs dans le secteur de la formation professionnelle et de l'e-Education

Tunis – 30 au 31 mars 2015

Contact : Zohra SADOK – zohra.sadok@businessfrance.fr

Octobre

Algérie

Colloque de l'e-éducation et de l'e-learning

Alger - octobre 2015

Contact : Louisa AINOUCZ – louisa.ainouz@businessfrance.fr

Novembre

Brésil

L'éducation et la formation au Brésil, rencontres B2B

Sao Paulo - novembre 2015

Contact : Paula PENSAK – paula.pensak@businessfrance.fr

Retrouvez tous nos événements sur www.businessfrance.fr et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.

Pour toute information complémentaire, contactez :

Florence Tison

Chef de pôle NTIS

Tél : + 1 212 400 2163

florence.tison@businessfrance.fr

Pauline Durand

Chargée de développement NTIS

Tél : + 1 416 977 1257 – ext. 207

pauline.durand@businessfrance.fr

Julie Nicolas

Chef de projet Services Innovants

Service Distribution et Services

Tél. : +33 (0)1 40 73 35 50

julie.nicolas@businessfrance.fr

<http://www.atdconference.org/>

Inscrivez-vous rapidement et retournez-nous votre bulletin d'inscription ainsi qu'une présentation de votre société et de vos produits.

Date limite d'inscription :

31 Mars 2015

Dans la limite des places disponibles.

Business France
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79
www.businessfrance.fr

