

Ass.:acção “Como vender em Moçambique”

A aicep PortugalGlobal no âmbito das suas acções de Capacitação a favor das empresas nacionais oferece dois tipos diferenciados de acções:

-os “ABC mercado” – que visam proporcionar informação e conhecimentos às empresas, PME’s em particular, em fase inicial de internacionalização no mercado alvo de cada ABC ou ainda às empresas que o pretendam abordar pela 1ª vez

-os “Como vender em...” ,por sua vez, visam empresas já internacionalizadas no mercado considerado e que procuram aconselhamento quer para diversificação da respectiva presença no mercado ou uma sua requalificação no mesmo mercado.

Estes “Como vender em...” têm como objectivo responder a questões concretas postas pelas empresas quanto ao mercado considerado e traduz-se assim em informação “à medida” em que poderá ser prestado aconselhamento nomeadamente, sobre abordagem organização e funcionamento dos mercados.

As informações e aconselhamento visam facilitar o processo de tomada de decisão e contribuir para o sucesso dos negócios internacionais das empresas participantes.

As acções “Como vender em...” traduzem-se em reuniões individuais das empresas com especialistas do mercado considerado, durante 30-45 minutos, em que são respondidas não só as questões previamente postas na ficha, em anexo, como ainda se proporciona aconselhamento sobre o ambiente de negócios no mercado e sobre eventuais parcerias – tanto comerciais como sob outras formas – e que possam contribuir para melhorar-solidificar a presença da cada empresa no mercado.

Para além desta sessão de atendimento personalizado, dinâmico e interactivo bem como de conselhos e recomendações práticas aplicáveis a cada caso concreto, será também disponibilizado, a cada empresa participante, dossier individualizado com informação genérica sobre o mercado “Ficha de mercado” e específica, “Guia prático de acesso ao mercado” e informação sobre “Oportunidades e dificuldades do mercado” para além de documentação de suporte às respostas para as questões constantes da ficha.

É neste contexto que a aicep PortugalGlobal vai realizar o “Como vender em Moçambique” que terá lugar em Leiria, no Nerlei, a 22 e 23 de Junho, para as empresas sediadas abaixo de Coimbra e em Viseu, na AIRV, a 25 e 26 de Junho, para as empresas sediadas em ou a norte de Coimbra.

Para se poder recolher e processar informação relacionada com as questões da ficha em colaboração com o Escritório da aicep PortugalGlobal em Moçambique, a ficha anexa deverá ser nos remetida até ao dia 28 de Maio 2009, acompanhada do comprovativo do pagamento de 120 euros por empresa.

Em anexo, ficha de inscrição e demais condições de participação no Como vender em Moçambique.

Na expectativa de que esta iniciativa se revista de utilidade para a vossa empresa, ficamos ao dispor para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Gestor de Cliente

internacionalizar 

# Como Vender Em...

Uma acção à medida dos seus interesses

## Ficha de Inscrição

Encontre a resposta às suas dúvidas!

Identifique a sessão pretendida:

Mercado:	<b>MOÇAMBIQUE</b>	
Local pretendido para a Reunião:	Leiria <input type="checkbox"/>	Viseu <input type="checkbox"/>
Datas:	Leiria - 22 (tarde) e 23 /6/2009	Viseu – 25 (Tarde) e 26/6/2009

**Nota: Prazo limite para inscrições: 28 /05/2009**

Enviar: **aicep Portugal Global**

**Área Comercial PME**

**Lisboa**

Av. 5 de Outubro, 101 - 1050-051 Lisboa

Tel.: 21 7909500 / Fax: 21 7909390

E-mail: [comercial.pme.sul@portugalglobal.pt](mailto:comercial.pme.sul@portugalglobal.pt)

Web: <http://www.portugalglobal.pt>

**Área Comercial PME**

**Porto**

R. António Bessa Leite, 1430 – 2.º, 4150-074 Porto

Te.: 22 605 53 00 / Fax: 22 605 53 99

E-mail: [comercial.pme.norte@portugalglobal.pt](mailto:comercial.pme.norte@portugalglobal.pt)

Web: <http://www.portugalglobal.pt>

(letra maiúscula)

EMPRESA: _____		
MORADA: _____		
Nº CONTRIBUINTE: _____		
TELEFONE: _____	FAX: _____	E-MAIL: _____
SECTOR DE ACTIVIDADE : _____		
POSIÇÃO PAUTAL: (oito dígitos - Nomenclatura Combinada) <sup>1</sup> : _____		
Especificar concretamente que produtos, actividades e ou serviços a empresa pretende exportar:		
NOME DOS PARTICIPANTES:	CARGO / FUNÇÃO:	CONTACTO (tel./e-mail):
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
VOLUME DE NEGÓCIOS 2008 / último ano disponível (mil euros): _____ EXPORTAÇÕES: _____ %		
RELACIONAMENTO ACTUAL DA EMPRESA COM O MERCADO DA ACÇÃO (Assinale c/ <u>x</u> ):		
<input type="checkbox"/> PRIMEIRA ABORDAGEM		
<input type="checkbox"/> EXPORTAÇÃO:		
<input type="checkbox"/> Pontual	<input type="checkbox"/> VOLUME / último ano (mil euros)	_____
<input type="checkbox"/> Regular	<input type="checkbox"/> VOLUME / 2008 (mil euros)	_____
<input type="checkbox"/> IMPORTAÇÃO:		
<input type="checkbox"/> INVESTIMENTO:		
<input type="checkbox"/> Comercial	<input type="checkbox"/> VOLUME / último ano (mil euros)	_____
<input type="checkbox"/> Industrial	<input type="checkbox"/> VOLUME / último ano (mil euros)	_____
<input type="checkbox"/> Misto	<input type="checkbox"/> VOLUME / último ano (mil euros)	_____
<input type="checkbox"/> OUTRO (especifique) _____		

<sup>1</sup> Para efeitos de preenchimento deste campo, poderá contactar: Despachante Oficial ou Direcção-Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo, consultando Pauta Aduaneira / Nomenclaturas no site da DGAIEC ([www.dgaiec.min-financas.pt](http://www.dgaiec.min-financas.pt)), [pauta.dgaiec.min-financas.pt](http://pauta.dgaiec.min-financas.pt).

Nota: As inscrições que não contemplem o preenchimento deste campo serão rejeitadas.

## **PREENCHIMENTO OBRIGATÓRIO**

1. ESTRATÉGIA / OBJECTIVOS DE EXPORTAÇÃO / INVESTIMENTO (SE POSSÍVEL QUANTIFICADOS) DA EMPRESA, RELATIVAMENTE AO MERCADO PARA 2009 e 2010 E ACÇÕES QUE PRETENDE REALIZAR:

---

---

---

2. QUAIS OS ASSUNTOS QUE PRETENDE ESCLARECER OU ABORDAR E QUE INFORMAÇÕES / ELEMENTOS GOSTARIA QUE LHE FOSSEM FACULTADOS? IDENTIFIQUE, EM CONCRETO, AS QUESTÕES QUE GOSTARIA DE VER ESCLARECIDAS:

a) Aspectos regulamentares: (Condições legais de acesso ao mercado via: exportação, parceria ou investimento)?

---

b) Comercialização: (Canais, logística, lista de importadores, parceiros, distribuidores, agentes)?

---

c) Dificuldades e oportunidades do mercado para a sua actividade / produto?

---

d) Promoção: Canais de divulgação privilegiados, principais feiras, marketing dirigido, franchise?

---

e) Produto: (exigências técnicas / tendências / preço / concorrência)?

---

f) Normas: de qualidade, segurança, certificação, ambientais, outras?

---

g) Outras questões que considere relevantes para ter sucesso na abordagem ou consolidação neste mercado.

---

---

3. MONTANTE E MODALIDADE DE PAGAMENTO

Taxa – 120 € (IVA incluído)

Transferência bancária para NIB aicep Portugal Global: **078101120000000457717**.

No acto de transferência, mencionar no campo “descritivo”, para além da designação da acção, o número de contribuinte (NIF) para podermos, de imediato, proceder ao registo e posterior envio de recibo ou factura/recibo.

A Ficha de Inscrição preenchida deverá ser acompanhada do comprovativo bancário da transferência efectuada.

4. POR QUE VIA TEVE CONHECIMENTO DESTA INICIATIVA?

Áreas Comerciais PME / GE  Newsletters aicep Portugal Global   
(Gestor de Cliente)

Site aicep Portugal Global  Outra \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
ASSINATURA

**Notas:**

1. As inscrições para as acções “Como Vender Em...” apenas serão aceites após recepção das respectivas Fichas de Inscrição, completa e correctamente preenchidas, acompanhadas dos comprovativos das respectivas transferências bancárias.
2. A aicep Portugal Global reserva-se o direito de **não aceitar inscrições** que sejam recepcionadas **fora do prazo ou quando tenha atingido o limite máximo de inscrições**. Nestes casos as empresas em causa serão avisadas, procedendo-se ao reembolso do montante liquidado.
3. As candidaturas serão aceites por ordem cronológica, estando os agendamentos sujeitos ao período disponível para a realização da acção.
4. As candidaturas deverão ser remetidas à aicep Portugal Global antes do prazo limite de inscrição, a fixar casuisticamente, para que o especialista do mercado possa preparar as reuniões individuais.
5. A aicep Portugal Global reserva-se o direito de cancelar a(s) acção(ões) no caso de não haver um número de participantes que a(s) justifique(m).
6. No caso de desistência da participação, o reembolso da taxa de inscrição só será efectuado em situações devidamente justificáveis e desde que comunicada com pelo menos 1 semana de antecedência relativamente à data de início da acção.