

Les spécialistes du recrutement franco-allemand

<http://www.eurojob-consulting.com>



présentent

Réussir votre implantation en Allemagne

Stratégie commerciale

Recrutement

Aspects juridiques

avec ses partenaires



Délégation économique de la région Rhône-Alpes

<http://www.eraï.org>



EPP, GEBAUER & KÜHL

Deutsch-Französische Rechtsanwaltskanzlei
Cabinet d'Avocats Franco-Allemand

Cabinet franco-allemand d'avocats

<http://www.avocat.de>



Le Dom

Supports your Export

Prestataire de services franco-allemands

<http://www.le-dom.de>



Présentation

Prendre position aujourd'hui en Allemagne est un enjeu majeur pour les sociétés françaises.

L'Allemagne est la première puissance économique de l'Union européenne et le deuxième exportateur mondial à travers ses principaux secteurs que sont la construction automobile, l'électrotechnique, la construction mécanique et l'industrie chimique.

À l'heure de la crise, les entreprises allemandes jouent plus que jamais le jeu de la globalisation et tirent leur épingle du jeu.

Dates / lieux & infos

Informations et inscription

Pour toute information supplémentaire et connaître les dates et lieux de nos prochains séminaires :

<http://www.eurojob-consulting.com/seminaires>



Programme

Module 1

Commercialiser en Allemagne

- La prospection en Allemagne
- Comment séduire vos futurs clients
- Mettre en place et animer votre réseau commercial: agents, distributeurs, grossistes- Négociations: spécificités allemandes
- Domiciliation et encadrement de vos commerciaux sur place



Module 3

Les spécificités du contrat de travail en Allemagne

- Le choix du contrat : CDI ou CDD
- La durée de la période d'essai
- La clause de non concurrence
- La rupture du contrat de travail: procédure et coûts
- L'obligation de rédaction d'un certificat de travail



Module 2

Le recrutement de vos commerciaux et managers en Allemagne

- La définition du profil et l'accroche des candidats
- L'outil de recherche par excellence : la chasse directe (Head-Hunting)
- Les différentes techniques pour mener un entretien en Allemagne
- Les particularités de la sélection de candidats : comment évaluer les certificats de travail et la réelle performance du candidat?
- Les niveaux de salaire des commerciaux et managers en Allemagne : les modes de rémunération (répartition fixe / variable, intéressements)
- Les outils de fidélisation du salarié



Module 4

L'implantation de votre société en Allemagne

- Distribuer en Allemagne avec filiale : les différentes formes de sociétés en Allemagne, avantages et inconvénients
- La création d'une société allemande : frais et obligations fiscales
- Les démarches administratives en Allemagne sur le plan social et fiscal

