

Brussel Invest & Export werkt samen met zijn handels-en economische attachés die actief zijn in het buitenland om collectieve missies te organiseren en programma's op maat te maken voor elk exporteur.

Zich profileren tijdens een handelsmissie betekent er als businessman/woman staan. Het is ook profiteren van de kans om adequate gesprekpartners te ontmoeten.

### **10 redenen waarom je niet alleen prospecteert !**

1. **Schaalvoordelen** : je geniet van een collectieve logistiek en lagere kosten ( transport, hotel, vergaderzalen).
2. **Een eerste briefing** : voorziet je van praktische tips om je aan de zakencultuur van de markt aan te passen.
3. **Begeleiding** : onze handelsattachés en projectmanagers ondersteunen je op elk moment.
4. **Vlotter contact** : de missie vergemakkelijkt de toegang tot de lokale autoriteiten, besluitnemers en potentiële handelspartners.
5. **De B2B afspraken** : georganiseerd door onze handels-en economische attachés zijn unieke opportuniteiten om uw producten gericht te presenteren.
6. **Seminaries in het bedrijfsleven** : je ontdekt de beste tips om te exporteren.
7. **De bezoeken van lokale bedrijven** : ze brengen je onmiddellijk in contact met de mensen op het terrein.
8. **Officiële diners en recepties waar networking mogelijk is** : breiden je netwerk van zakenrelaties uit.
9. **Groespdynamiek** : Een handelsmissie creëert ook een groeps sfeer die de exporteur dynamiseert. Dankzij het uitwisseling van goede tips met Belgische bedrijven kunnen soms zelfs enkele stappen in het proces worden overgeslagen. Soms ontstaan er zelfs partnerschappen tussen bedrijven die elkaar kunnen aanvullen.
10. **Monitoring** : eens terug in Brussel kan u rekenen op de ondersteuning van onze [area managers](#) en op onze [economische en handelsattachés](#) in het beoogde land. Het diensten worden u geheel gratis aangeboden !

Om onze handelsmissies te kennen, bezoek ons [Actieplan 2016](#)