

A retourner à:
Messe München GmbH
Hauptabt.
Techn. Ausstellerservice
Messegelände
81823 München
Allemagne

**Qui transmettra pour
exécution et facturation à:**

Marion Milde
c/o **Dr. Jochen M. Schäfer**
Schäfflerstraße 7a
85609 Aschheim
Allemagne
Tél. (+49 89) 90 77 52 62
Fax (+49 89) 90 77 57 59
milde@vat-refund-services.de
www.vat-refund-services.de

Service de remboursement de la T.V.A.

19.1

| |
|-------------------|
| Firme exposante |
| Rue/Boîte postale |
| Code postal/Ville |

| | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| Hall Stand N° | Zone en plein air Bloc |
| Personne à contacter | |
| N° de téléphone avec indicatif | N° de télécopie avec indicatif |
| E-mail | |

Réduction sur vos frais salon grâce au remboursement de la T.V.A. aux exposants en provenance de l'étranger

- **Toutes les dépenses** que vous engagez en tant qu'exposant étranger dans le cadre de votre participation au salon auprès de la Sté Messe München GmbH sont soumises à la Taxe. Cette taxe peut être remboursée.
Il s'agit par exemple des frais de : installation de stand, location de stand, vols réservés en Allemagne, taxis, restauration et boissons pour votre stand d'exposition, essence, hôtels et restaurants, etc.
- **Toutes les factures doivent être établies au nom de votre/d'une firme et NON au nom d'une personne. Le taux et le montant de la T.V.A. doivent être indiqués séparément sur toute facture d'un montant supérieur à 150 EUR.**
- **Vous trouverez de plus amples informations à www.vat-refund-services.de**
- **Notre service de remboursement de la T.V.A. vous offre les avantages suivants :**
 - **Informations consultables en ligne, enregistrement et prestation du service (dans la mesure où cela est possible)**
 - **Procédure de remboursement via un compte de consignation et un cabinet d'avocats en faveur d'une sécurité de procédure maximale**
 - **Expérience affirmée en la matière et suivi personnalisé en vue d'une optimisation des montants de remboursement**
 - **Le paiement des honoraires s'élevant à 15% du montant de remboursement (minimum 99 EUR) s'effectue seulement après réception du montant correspondant sur le compte de consignation.**

Nota :

Un contrat est conclu directement entre l'exposant et la société contractante de la MMG.
Seuls l'exposant et la société contractante de la MMG peuvent s'entendre sur le détail des conditions contractuelles trouvant application.
La prestation du service de remboursement est assurée par notre partenaire contractant, M^e Dr. Jochen Schäfer.

A retourner à:
Messe München GmbH
Hauptabt.
Techn. Ausstellerservice
Messegelände
81823 München
Allemagne

**Qui transmettra pour
exécution et facturation à:**

Kreuzer Training
Wilhelmstraße 62
65183 Wiesbaden
Allemagne
Tél. (+49 6 11) 3 60 19 91
Fax (+49 6 11) 3 60 20 94
info@kreuzer-training.de
www.kreuzer-training.de

Services-conseils aux exposants

19.2

| |
|-------------------|
| Firme exposante |
| Rue/Boîte postale |
| Code postal/Ville |

| | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| Hall Stand N° | Zone en plein air Bloc |
| Personne à contacter | |
| N° de téléphone avec indicatif | N° de télécopie avec indicatif |
| E-mail | |

Service-conseils aux exposants

La mobilisation des visiteurs, des prospects et des clients pour une fréquentation optimale de votre stand d'exposition, l'action commerciale ciblée de votre personnel de stand et le suivi post-salon des activités développées dans le cadre du salon contribuent de manière décisive à la **réussite de votre participation au salon**:

Nos services-conseils aux exposants comprennent:

- Sensibilisation des nouveaux clients par invitations ciblées et stratégiques
- Analyse retour d'information stand/salon
- Training/ Coaching spécial salon (l'entretien structuré entre visiteur et exposant)
- Suivi commercial post-salon.

Nos services-conseils aux exposants vous offrent les avantages suivants:

- Un plus grand nombre de visiteurs, de prospects et de clients viennent vous rendre visite sur votre stand d'exposition.
- Via une analyse qualifiée du retour d'information, il vous sera possible de potentialiser encore le succès que vous avez rencontré pendant le salon.
- L'aptitude de vos commerciaux à mener des entretiens parfaitement structurés, c.-à-d. à s'adresser à la clientèle dans un langage adéquat, à analyser correctement les besoins de la demande, à présenter vos produits ou vos services de manière ciblée et à atteindre par leur actions les objectifs d'entreprise fixés, se traduit par une acquisition accrue de nouveaux clients et par la consolidation des relations d'affaires déjà existantes.
- Un suivi commercial post-salon parfaitement programmé et structuré vous garantit de pouvoir tirer le plus grand profit de votre participation au salon.

Saisissez cette opportunité pour maximaliser vos chances de réussite au salon en utilisant toute les possibilités que vous offre un service conseil performant.

Demandez à Kreuzer Training de vous soumettre une offre écrite avec des informations détaillées concernant les sujets suivants (mettez une croix s.v.p.):

- capitalisation de nouveaux clients par des invitations à la foire stratégiques et ciblées
- réactions concernant la foire / le stand
- préparation/ coaching pour la foire (l'entretien structuré lors d'une foire)
- suivi de la foire
- j'ai encore des questions, veuillez me contacter au no. suivant _____

| |
|---|
| Lieu et date |
| Cachet de la firme et signature de l'exposant |

Avis important:

La présente commande de travaux n'engage que l'exposant et la société agréée par la MMG.

2009