
10 tips voor een succesvolle beursdeelname in Frankrijk

1. **Regel uw reis en verblijf tijdig.** Parijs is beurs/congresstad nummer 1 in de wereld. Voor Bordeaux en Lyon geldt het mogelijke accommodatietekort nog sterker. Vroeg boeken is een must.
2. **Zorg voor een stijlvolle presentatie van uw stand en producten. Fransen zijn hier gevoelig voor.**
3. **Goede beheersing van de Franse taal in gesprekken met Franse klanten blijft een voordeel.** Dit geldt ook voor cultuursacpecten en feeling met de Franse manier van zakendoen. Fransen zijn in het algemeen gereserveerder, punctueler en hiërarchischer (tutoyeer dus niet!)
4. **Laat uw documentatie in het Frans vertalen.**
5. **Indien u de Franse taal niet machtig bent, kan het raadzaam zijn een meertalige hostess op uw stand te hebben.**
6. **Wees gastvrij.** Biedt belangrijke contacten behalve een drankje ook een goede lunch aan of neem grote klanten mee uit eten, serveer in plaats van koffie champagne.
7. **Parijs is een toeristisch en culinair Mekka, maak hiervan gebruik door uw klanten te binden.** Zonder gelijk aan de obligate shows te denken.
8. **In Frankrijk is de beursorganisator nooit dezelfde als de hallenexploitant.** Hierdoor zijn deelnamekosten (m²-prijs) vaak hoger (beursorganisator huurt ruimte bij hallenexploitant).
9. **Zaken als elektriciteit, water e.d. moeten bij de hallenexploitant besteld worden.** Aanvraagformulieren hiervoor ontvangt u wel van de organisator.
10. **Zorg ervoor dat iemand van uw beurspersoneel in het Frans met de technische diensten van het expositiecomplex kan overleggen in geval van problemen.** Met het personeel van de beursorganisator kunt u meestal wel goed in het Engels communiceren.

Bron: 'Handleiding voor beursdeelname in Frankrijk', een uitgave van Promosalons Nederland.