

**Instructivo para empresas**

EMPRESAS HOTELERAS Y GASTRONÓMICAS EN BUSCA DE PROVEEDORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

* Proveedores y fabricantes de productos para hotelería y gastronomía.
* Agencias de viajes y Turismo.
* Hoteles, SPA, Complejos termales.
* Transporte y Logística.
* Servicios relacionados.

**Las empresas participantes recibirán:**

* Agenda de entrevistas preestablecidas con hoteles y empresas gastronómicas.
* Agenda de entrevistas preestablecidas con otras empresas proveedoras.
* Material de trabajo para el evento.
* Coffee permanente.

*SIN COSTO DE PARTICIPACIÓN*

**Cierre de inscripción: Viernes 14 de Agosto de 2015**

Cronograma de actividades:

 **Jueves 27 de Agosto**

|  |  |
| --- | --- |
| **HORARIO** | **DESCRIPCION** |
| 09:00 Horas | Acreditación y entrega de agendas |
| 09:45 Horas | Acto de Apertura |
| 10:00 Horas  | Ronda de Negocios |
| 13:30 Horas | Lunch de trabajo |
| 14:00 Horas | Ronda de Negocios |
| 17:00 Horas | Cierre de la Ronda de Negocios |

Documentación necesaria:

1. Ficha de Inscripción:

Complete la ficha de inscripción adjunta a máquina, por e-mail ó con letra de imprenta, describiendo lo más detalladamente posible los datos de la empresa, especialmente la oferta y demanda; será de gran utilidad para encontrar la mayor cantidad de contrapartes para su empresa.

Envíela antes de la fecha de cierre de inscripción al teléfono y/o e-mail de CAME

 2) Solicitud de Entrevistas:

Con una antelación no menor a los 10 días de la fecha de la Ronda de Negocios, Ud. recibirá el listado final de inscriptos.

Complete el formulario de solicitud de entrevistas con las empresas y/o instituciones ( en el orden de prioridad que desea entrevistar), y envíelo a CAME ó la institución convocante, antes de la fecha de cierre de solicitud de entrevistas.

Es imprescindible completar este formulario para la confección de su agenda.

Cierre de Solicitud de Entrevistas

 Viernes 21 de Agosto de 2015

1. Al ingresar a la Ronda de negocios: le será entregado el Catálogo de participantes y la agenda de entrevistas, con horarios y números de mesas correspondientes.
2. Trate de respetar los horarios y las entrevistas. Considere que hay otro empresario esperándolo, para comprar sus productos ú ofrecerle sus materias primas y servicios que mejoren su competitividad.
3. Aproveche los momentos libres, incluso los almuerzos para relacionarse con otros empresarios, esto aumentará sus posibilidades de generar mayor cantidad de contactos, lo cual puede con posterioridad transformarse en MUY BUENOS NEGOCIOS.

NO OLVIDE: llevar tarjetas, folletería y muestras de sus productos, siempre que la dimensión de los mismos se lo permita.

Para mayor información:

CAME: rondadenegocios@came.org.ar – 011-5556-5556 Int: 294

 DIRECCIÓN DE COMERCIO INTERIOR: mjazminsalas@gmail.com – 0343 4840867