



לשכת המסחר ישראל-יוון
Israel-Greece Chamber of Commerce

נוהל משלחות עסקיות ליוון

לשכת המסחר ישראל-יוון

תוכן עניינים

1. מטרת הנוהל
2. סוגי משלחות
3. אחריות לשכת המסחר
4. זכאות הצטרפות למשלחת
5. לוח זמנים להתארגנות
6. דמי השתתפות
7. תדריכים והכנה
8. זכויות וחובות המשתתפים
9. תהליך הרשמה
10. טיפול בביטולים
11. נספחים

1. מטרת הנוהל

נוהל זה נועד להסדיר את תהליך ארגון וביצוע משלחות עסקיות ליוון מטעם לשכת המסחר ישראל-יוון, כולל ביקור בתערוכות, מפגשי B2B וסיורים מקצועיים, תוך הגדרת תחומי אחריות, זכויות וחובות של הלשכה והמשתתפים.

2. סוגי משלחות

1. משלחות במסגרת תוכנית Hosted Buyer Program

משלחות מאורגנות במסגרת תוכניות רשמיות של גורמים יוניים, הכוללות סבסוד חלקי או מלא של עלויות המשלחת.

2. משלחות ביוזמת הלשכה

משלחות מאורגנות ביוזמת לשכת המסחר ישראל-יוון ובשיתוף ארגונים וחברות ביוון, בהתאם לצרכי החברים והזדמנויות עסקיות שזוהו.

3. משלחות ייעודיות לתערוכות מקצועיות

משלחות המתמקדות ביקור בתערוכות ועידות מקצועיות מובילות ביוון

4. משלחות מקצועיות/ענפיות

משלחות המתמקדות בענף או תחום עסקי מסוים (כגון: טכנולוגיה, תיירות, , בניה ותשתיות, אנרגיה, מזון וחקלאות וכו').

3. אחריות לשכת המסחר

1. תכנון וארגון המשלחת

- איתור וזיהוי הזדמנויות עסקיות רלוונטיות ביוון
- גיבוש תוכנית מקצועית למשלחת
- קביעת לוחות זמנים
- תיאום עם גורמים רלוונטיים ביוון (לשכות מסחר מקומיות, ארגונים עסקיים, גורמי ממשל)
- ניהול תקציב המשלחת

2. לוגיסטיקה

- מו"מ והסדרת נושאי אירוח/מלונות במחירים מועדפים
- המלצות וסיוע בהסדרת טיסות
- ארגון הסעות מקומיות ביוון
- תיאום סיורים ופגישות עסקיות

3. תוכן מקצועי

- סיוע בארגון מפגשי B2B עם חברות יוניות רלוונטיות -
- תיאום ביקורים באתרים מקצועיים
- הזמנת אורחים מקומיים ומומחים מקומיים
- הכנת חומר מקצועי וסקירות שוק

4. ייצוג וקשרי ציבור

- ייצוג המשלחת בפני גורמים יוניים
- הפקת מפגשי נטוורקינג
- פרסום המשלחת באמצעי הפרסום העומדים לרשות הלשכה
- הפקת תדריך משלחת, נתונים קשורים והפצת המידע אל גורמים רלוונטים

4. זכאות הצטרפות למשלחת

1. חברי לשכת המסחר ישראל-יוון

- חברי לשכה המשלמים דמי חבר
- חברים שהצטרפו לפחות שישה חודשים לפני מועד המשלחת
- עדיפות לחברי לשכה בעלי עניין בתחום

2. גורמים לא-חברים

- נציגי חברות ישראליות בעלות עניין עסקי מוכח ביוון -
- נציגי גופים ציבוריים וממשלתיים רלוונטיים
- מומחים ויועצים בתחומי העיסוק של המשלחת
- חברות לא רשום בלשכה, ישלמו תעריף גבוה יותר מחברות לשכה משלם

3. תנאי סף למשלחת Hosted Buyer Program

- עמידה בקריטריונים של הגורם המארח היווני
- הוכחת פוטנציאל עסקי מול השוק היווני
- עמידה בדרישות ההשתתפות הספציפיות של התוכנית

4. מגבלות

- מספר המקומות במשלחת מוגבל (יצוין בכל משלחת ספציפית)
- הלשכה שומרת לעצמה את הזכות לסרב בקשת הצטרפות באם המועמד אינו עומד בקריטריונים המקצועיים
- לא תתאפשר השתתפות של שני נציגים או יותר מאותה חברה, ללא אישור מראש

5. לוח זמנים להתארגנות

1. תכנון ארוך טווח (6-12 חודשים מראש)

- פרסום תוכנית שנתית של משלחות מתוכננות
- איתור הזדמנויות לתוכניות Hosted Buyer
- הסכמים עקרוניים עם גורמים יוניים

2. הכנה (3-6 חודשים מראש)

- פרסום מידע ראשוני על המשלחת לחברי הלשכה וגורמים פונציאליים נוספים
- פתיחת הרשמה מוקדמת

3. ארגון (2-3 חודשים מראש)

- גיבוש תוכנית מפורטת
- פרסום תוכנית מפורטת וסופית
- סגירת תיאומים לוגיסטיים
- גביית דמי השתתפות

4. הכנה סופית (חודש מראש)

- סגירת רשימת המשתתפים
- גביית יתרת דמי ההשתתפות
- הכנת חומרים מקצועיים
- תדריך למשתתפים

5. קווים אדומים (Deadlines)

- הרשמה מוקדמת: עד 3 חודשים לפני המשלחת
- הרשמה סופית: עד 21 ימים לפני המשלחת
- תשלום סופי: עד 7 ימים לפני המשלחת
- ביטול ללא עלות: עד 14 יום לפני המשלחת

6. דמי השתתפות

1. מרכיבי העלות

- דמי רישום, תיאום, ארגון, ליווי וניהול המשלחת מקצה אל קצה
- ארוחת ערב משותפת

2. מבנה תשלומים

- תשלום מלא עד 14 יום לפני המשלחת
- תשלום בכרטיס אשראי באמצעות קישור מאובטח יעודי באתר לשכת המסחר ישראל יוון

3. הנחות ומבצעים

- הנחת חברי לשכה רשומים המשלמים דמי חבר: 20% מהעלות הכוללת

4. עלויות נוספות (אין כלולות בדמי ההשתתפות)

- שינוי בטיסות והוספת שירותים נוספים (אלא אם צוין אחרת)
- ביטוחים אישיים
- הוצאות אישיות
- ארוחות שאינן חלק מהתוכנית המאורגנת
- מס תיירות בארץ היעד

7. תדריכים והכנה

1. שיחת הכנה

- יתקיים כ-2 שבועות לפני המשלחת
- הצגת תוכנית המשלחת המפורטת
- סקירה כללית על השוק היווני
- הסבר על נהלי המשלחת

2. חומרי הכנה מקצועיים

- סקירה על השוק היווני בתחום הרלוונטי
- סקירה עדכנית על הזדמנויות עסקיות
- מדריך מקוצר לאיש העסקים הישראלי

3. תדריך אחרון

- יתקיים בישראל באופן מקוון עד 5 ימים לפני היציאה
- עדכונים אחרונים לתוכנית
- נהלי התנהגות וייצוג
- חלוקת חומרים וציוד נלווה

4. ליווי מקצועי

- מלווה מקצועי מטעם הלשכה בכל ימי המשלחת
- יועץ מקומי יווני במהלך השעות
- קשר ישיר

8. זכויות וחובות המשתתפים

1. זכויות המשתתפים

- השתתפות בכל הפעילויות המקצועיות של המשלחת לרבות, מטעם המזמינים
- קבלת חומרי הכנה וליווי מקצועי
- סיוע בתיאום פגישות עסקיות אישיות
- שיחה אישית עם מנכ"ל הלשכה ו/או נציג

2. חובות המשתתפים

- השתתפות בכל הפעילויות הרשמיות של המשלחת
- ייצוג מכובד ומכבד של לשכת המסחר ישראל-יוון
- עמידה בלוחות הזמנים של המשלחת
- השתתפות בתדריכים ומפגשי הכנה
- שיתוף מידע ראשוני על פעילות עסקית שנוצרה בעקבות המשלחת
- מילוי משוב בסיום המשלחת

3. כללי התנהגות

- ייצוג מכובד של ישראל ולשכת המסחר
- הקפדה על לוחות זמנים
- שמירה על סודיות מסחרית של משתתפים אחרים
- הימנעות מהתנהגות שעלולה לפגוע בתדמית המשלחת, המארחים ומדינת ישראל

4. דיווח תוצאות

- משתתפי המשלחת יאילו לדווח למארגנים על מספר הפגישות במהלך ימי התערוכה
- שיתוף הנהלת הלשכה במידע ראשוני גם אם לא מחייב על התקדמות עסקית מול שותפים יוניים

9. תהליך הרשמה

1. פנייה ראשונית

- מילוי טופס הרשמה מקוון
- שליחת פרופיל חברה באנגלית
- שיחה עם נציג הלשכה
- עדכון אישור או אין אישור

2. אישור השתתפות

- פרטים נוספים
- תשלום דמי השתתפות



IGCCI Security
FORUM

המשך יבוא...



IGCCI Real Estate
FORUM



IGCCI Food,
Beverage & Foodtech
FORUM



IGCCI High-Tech
FORUM