

رویدادهای تجاری بلژیک 2026

فوریه 2026

**1) Access Masters – Brussels**

Hilton Grand Place بروکسل

2 فوریه 2026

حوزه: مدیریت، مالی، مارکتینگ، بیزینس اسکولها

ثبت نام:

<https://www.accessmasterstour.com>**2) Liberia–EU Business Forum**

بروکسل

24–25 فوریه 2026

حوزه: تجارت بین الملل، کشاورزی، سرمایه گذاری

ثبت نام:

<https://www.10times.com>

مارس 2026

**3) Start-up & Scale-up Event – Vlerick**

بروکسل

4 مارس 2026

حوزه: استارتاپ، سرمایه گذاری، رشد کسب و کار

ثبت نام:

<https://www.vlerick.com>**4) Public Space Trade Fair**

Brussels Expo

12 مارس 2026

حوزه: معماری، شهرسازی، پروژه های شهری
















ثبت نام:


<https://www.expofproof.com>**5) Giga Europe (Battery & EV Supply Chain)**

Autoworld – بروکسل









11–12 مارس 2026

حوزه: باتری، خودرو برقی، زنجیره تأمین






ثبت نام:  <https://www.giga-europe.com>**6) Brussels European Defence Exhibition & Conference**بروکسل 12-15 مارس 2026 حوزه: دفاعی، امنیتی، صنایع استراتژیک ثبت نام:  <https://www.bedec.eu>**7) Bike Brussels (نمایشگاه صنعتی دوچرخه و حمل و نقل شهری)**Gare Maritime – بروکسل 13-15 مارس 2026 حوزه: حمل و نقل، تجهیزات، خرده فروشی ثبت نام:  <https://www.bikebrussels.be>**8) Leaders in Logistics Summit**The EGG – بروکسل 17-18 مارس 2026 حوزه: لجستیک، زنجیره تأمین، دیجیتال ثبت نام:  <https://www.leaders-in-logistics.com>**9) Maintenance 2026 (نمایشگاه صنعتی)**Antwerp Expo – آنتورپ 25-26 مارس 2026 حوزه: نگهداری صنعتی، تولید، اتوماسیون ثبت نام:  <https://www.maintenance-expo.be>**10) Tavola 2026 (نمایشگاه بین المللی مواد غذایی)**Kortrijk Xpo 15-17 مارس 2026 حوزه: فود، نوشیدنی، FMCG، هتلداری 

ثبت نام:  <https://www.tavola-xpo.be>

کنفرانس‌های کارآفرینی (مارس - آوریل)

**11) ICEMBM – Entrepreneurial Marketing & Business Models**بروکسل 17 فوریه 2026 ثبت نام:  <https://internationalconferencealerts.com>**12) ICGESB – Green Entrepreneurship**بروکسل 6 مارس 2026 ثبت نام:  <https://internationalconferencealerts.com>**13) ICPPEE – Public Policy & Entrepreneurial Ecosystems**بروژ 31 مارس 2026 ثبت نام:  <https://internationalconferencealerts.com>

سپتامبر 2026

**14) Solar Solutions Kortrijk**Kortrijk 23-24 سپتامبر 2026 حوزه: انرژی خورشیدی، B2B انرژی ثبت نام:  <https://www.solarsolutionskortrijk.be>**15) Odoo Experience (Tech & Business Software)**بروکسل سپتامبر 2026 حوزه: ERP، SaaS، دیجیتال بیزینس ثبت نام:  <https://www.odoo.com/event>

نوامبر 2026

## 16) Brussels Furniture Fair

📍 Brussels Expo

📅 8-11 نوامبر 2026

🎯 حوزه: مبلمان، خرده‌فروشی، قراردادهای تجاری

🔗 ثبت‌نام:

👉 <https://www.furniturefairbrussels.be>

## 17) BTEXPO – Travel &amp; Tourism B2B

📍 Nivelles &amp; Ghent

📅 16-17 نوامبر 2026

🎯 حوزه: گردشگری، آژانس‌ها، هتلداری

🔗 ثبت‌نام:

👉 <https://btexpo.com>

🌟 رویدادهای دائمی و پلتفرم جستجوی ثبت‌نام

اگر می‌خواهید همه رویدادهای بیزینسی فعال بلژیک را به صورت زنده ببینید:

🔗 <https://www.eventbrite.com/d/belgium/business/>

(تقریباً هر هفته ایونت B2B جدید اضافه می‌شود)

🇳🇱 جمع‌بندی سریع (مهم‌ترین‌ها برای بیزینس)

✓ لاجستیک و زنجیره تأمین Leaders in Logistics →

✓ صنعت و تولید Maintenance Antwerp →

✓ انرژی Solar Solutions →

✓ فناوری و SaaS → Odo Experience

✓ استارت‌آپ و سرمایه‌گذاری Vlerick Start-up Event →

✓ فود و FMCG → Tavola

✓ تجارت بین‌الملل EU Business Forum →

نکات مهم برای تاجر ایرانی در رویدادهای تجاری بلژیک

1. ویزا و دعوت‌نامه تجاری

برای حضور در نمایشگاه‌های بلژیک باید ویزای شنگن تجاری (Business Visa) بگیرید.

مدارک کلیدی:

- دعوت‌نامه رسمی از برگزارکننده (Event Organizer)
- بلیت رفت و برگشت
- رزرو هتل
- برنامه ملاقات‌های B2B
- گردش حساب شرکتی
- نامه تمکن مالی

♦ نکته مهم:

داشتن ثبت‌نام در رویداد + ایمیل تأییدیه شانس ویزا را خیلی بالا می‌برد.

## 2. مسئله تحریم‌ها (بسیار مهم)

اتحادیه اروپا با ایران تحریم بانکی و برخی کالاها دارد.

قبل از سفر:

✓ بررسی کنید محصول شما جزو لیست تحریم نباشد.

✓ اگر در حوزه زیر هستید حساس‌تر است:

- تجهیزات دوگانه (Dual-use)
- نفت و پتروشیمی
- فلزات خاص
- تجهیزات صنعتی پیشرفته

♦ راهکار:

تمرکز روی کالاهای کم‌ریسک:

- مواد غذایی
- خشکبار
- صنایع دستی
- خدمات IT و نرم‌افزار
- محصولات کشاورزی
- فرش و دکوراسیون

## 3. روش دریافت پول از اروپا

مشکل اصلی تاجران ایرانی همین است.

روش‌های رایج:

- شرکت واسط در کشور ثالث (ترکیه، امارات، ارمنستان)
- حساب بانکی شریک اروپایی
- قرارداد با Importer اروپایی که پرداخت را انجام دهد
- استفاده از LC معمولاً برای ایران سخت است
- بدون داشتن راهکار مالی شفاف وارد مذاکره جدی نشوید.

#### 4. آماده‌سازی قبل از رویداد (کلید موفقیت)

تجار اروپایی معمولاً از قبل وقت ملاقات رزرو می‌کنند.  
حتماً:

- ✓ پروفایل شرکت به انگلیسی
- ✓ کاتالوگ PDF حرفه‌ای
- ✓ لیست قیمت صادراتی (EXW / FOB / CIF)
- ✓ کارت ویزیت انگلیسی
- ✓ نمونه محصول کوچک
- ✓ وبسایت انگلیسی فعال
- ✦ ایمیل بزنید و بگویید:

“Available for B2B meetings during the event”

#### 5. استفاده از B2B Matchmaking

بیشتر رویدادهای بلژیک سیستم Matchmaking Platform دارند.  
مزایا:

- رزرو جلسه 20 دقیقه‌ای با خریداران
  - دیدن لیست شرکت‌کنندگان
  - فیلتر بر اساس صنعت
- این بهترین روش برای پیدا کردن مشتری واقعی است.

#### 6. فرهنگ مذاکره در بلژیک

بلژیکی‌ها:

- بسیار دقیق و رسمی
- زمان‌بندی برایشان مهم است
- تصمیم‌گیری سریع نمی‌کنند

قواعد:

- ✓ دیر نرسید (حتی ۵ دقیقه هم مهم است)
  - ✓ مستقیم درباره قیمت صحبت نکنید در شروع
  - ✓ اول روی کیفیت، استاندارد و لجستیک تمرکز کنید
  - ✓ اعداد دقیق بدهید نه حدودی
7. استانداردها و مدارک صادراتی

اگر کالا می‌برید:

- CE برای محصولات صنعتی
- گواهی بهداشت (مواد غذایی)
- MSDS محصولات شیمیایی
- آنالیز آزمایشگاهی

بدون این‌ها قرارداد نمی‌بندند.

### 8. لجستیک و تحویل

اروپایی‌ها روی Incoterms حساس هستند.

رایج‌ترین:

- FOB
- CIF
- DDP اگر نماینده اروپایی دارید.

حتماً:

- ✓ زمان تحویل واقعی
- ✓ حداقل سفارش (MOQ)
- ✓ نوع بسته‌بندی صادراتی

### 9. اشتباهات رایج تاجران ایرانی

- ✗ فقط برای بازدید رفتن بدون برنامه
- ✗ نداشتن قیمت صادراتی
- ✗ نداشتن مسیر بانکی
- ✗ معرفی نکردن مزیت رقابتی
- ✗ انتظار قرارداد فوری

رویدادها بیشتر برای:

→ شبکه سازی

→ پیدا کردن توزیع کننده

→ شناخت بازار

هستند، نه فروش فوری.

## 10. استراتژی پیشنهادی

برای موفقیت واقعی:

مرحله 1.

ثبت نام + دریافت لیست شرکت کنندگان

مرحله 2.

ارسال ایمیل به 20-30 شرکت هدف قبل از رویداد

مرحله 3.

رزرو جلسات B2B

مرحله 4.

پیگیری بعد از نمایشگاه Follow-up ایمیلی

80% قراردادها بعد از نمایشگاه بسته می شوند.

تهیه و تنظیم

سما فرخنده نژاد