Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

INTERNATIONAL

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

1 jour

Calculer son prix de vente à l'international

595 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les différents coûts pour calculer son coût de revient
- Maîtriser les Incoterms® pour négocier
- Calculer son prix de vente export en gérant les différents risques
- Tenir compte des spécificités

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel
100 % classe virtuelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Qcm

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

** Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

Calculer son prix de vente à l'international

1 jour

PROGRAMME DE LA FORMATION

CALCULER LE COUT DE REVIENT DE SON PRODUIT FABRIQUÉ EN FRANCE DESTINÉ À L'EXPORT

- Les éléments qui entrent dans la composition du coût de revient
- Les coûts directs
- Les coûts indirects

LE RÔLE DES INCOTERMS® DANS LA FIXATION D'UN PRIX

- Les coûts de transport selon les différents Incoterms®
- Incoterms® et stratégie commerciale
- Incoterms® et optimisation logistique
- Le choix du mode de transport et ses conséquences
- Les frais annexes au transport
- Prise en compte des spécificités pays

FIXER UN PRIX À L'EXPORT

- Check-list des questions à se poser pour fixer un prix à l'export
- Le positionnement de l'entreprise
- Les différentes stratégies de prix possibles
- La prise en compte des différents risques
- Le risque de change : comment s'en prémunir

CALCULER SON PRIX DE VENTE EXPORT

- La méthode des coûts complets
- La méthode des coûts cibles

CONSTRUIRE SON OFFRE COMMERCIALE

- Définition d'une offre commerciale
- Le devis
- La facture proforma