

LE PRIX EXPORT : UN ENJEU COMMERCIAL, LOGISTIQUE ET FINANCIER : UNE MAITRISE NECESSAIRE DES INCOTERMS

TROYES, les 11 & 12 janvier 2010

Objectifs

Permettre aux participants d'appréhender la démarche d'établissement d'un prix de cession export ou d'un prix d'acquisition et d'en mesurer les composantes. Maîtriser concrètement et judicieusement les Incoterms 2000.

Méthodes pédagogiques

Intervention pragmatique basée sur des cas concrets de l'animateur et des participants
Apports fondamentaux, illustrations grâce à des cas concrets, support PowerPoint, boîte à outils. Vérification des besoins du groupe et des expériences. Questions / Réponses.

Public concernés :

Responsables ou collaborateurs d'entreprises ayant en charge les achats ou la distribution internationale.

Animateur :

Christine DUBUISSON, consultante à l'international

Programme : (9h00-12h30 / 14h00-17h30)

Le prix marché
Le positionnement par rapport à la concurrence
Le prix d'acceptabilité

Les objectifs de l'entreprise
En terme de circuits de distribution, produit, quantité, bénéfice

L'estimation des coûts
Coûts de production, de commercialisation, de communication
Frais généraux

Prix de revient export

L'impact de l'Incoterm
Historique, définition, enjeux
Panorama des Incoterms 2000
Incoterms et logistique, Incoterms et modes de paiement

La rédaction du tarif export
Minimum de commande
Devise
Ajustements



COUPON - REPONSE

Nous vous invitons à retourner ce coupon à la CCI de Troyes, par fax : 03 25 73 76 75 ou
par mail : difallah@troyes.cci.fr , avant le 8 janvier 2010

Je m'inscris à la formation « **Le prix export un enjeu commercial...** » qui aura lieu à **Troyes, les 11 & 12 janvier 2010**. Le tarif de la formation est de 360 € net la journée + tarif plateau repas à prévoir. Merci de me faire parvenir le bulletin qui validera ma participation.

Mme, M. Tel : E-mail :

Société : Code postal et Ville :