




L'OFFRE & LE CALCUL DU PRIX

Cette formation s'adresse aux personnes qui souhaitent disposer des connaissances nécessaires au calcul d'un prix de vente export/import afin de rédiger/analyser une offre commerciale internationale.

DUREE & PRIX

 : 1 jour (7 heures)



350 € HT/personne

Prix d'une formation interentreprises.
(Formation sur mesure, Tarif Groupe, nous consulter)

OBJECTIFS :

Comprendre et maîtriser les éléments constitutifs d'un coût export/import, en partant d'un tarif en EXW, en tenant des frais logistiques additionnels (transport/douane). Evaluer la faisabilité d'une offre fournisseur par rapport au prix de marché pratiqué à destination. Mettre en place un tarif à l'export dans le respect de ses Conditions Générales & Particulières de Vente.

PUBLIC :

Dirigeants, D.A.F., Responsables Commerciaux, Ingénieurs Commerciaux Export, service export/import.

PRE-REQUIS :

Cette formation nécessite d'avoir une connaissance des opérations commerciales import/export (Analyse de marché, transport/douane/Incoterms®).

METHODE PEDAGOGIQUE :

Cette formation s'appuie sur l'alternance d'apports théoriques (Fiches techniques), d'échanges d'expérience, de cas pratiques.

SUPPORTS REMIS :

Support papier remis en début de formation.

MODALITES

D'EVALUATION :

QCM en fin de formation.

PROGRAMME DE FORMATION « L'OFFRE & LE CALCUL DU PRIX EXPORT »

LE CALCUL DU PRIX DE VENTE EXPORT :

Passer du départ Usine à un prix en FCA, ou CPT, CIP au D...

Inclure les surcoûts liés à l'emballage, aux documents logistiques, aux déclarations, aux certificats divers, aux opérations de transport.

Estimer le coût lié aux garanties de paiement, à la devise, aux cautions, aux frais commerciaux de prospection.

Estimer le prix rendu dédouané pour l'acheteur. Estimer le délai.

CONTENU & FORMALISME DE L'OFFRE COMMERCIALE

Caractéristiques techniques du produit, conditionnement, emballage, marquages, certificats.

Prix, paiement, devise & modalités du paiement.

Conditions de mise à disposition (Incoterms®), délai (date de remise au transport), assurance.

Date de validité, modalités de la commande, confirmation.

Clauses juridiques liées aux conditions de la vente (Contrat commercial)

- Garantie, modalité des retours.
- Clause de sortie du contrat ; Force majeure.
- Réserve de propriété, pénalités.
- Règlement des litiges.

Importance des Conditions Générales et Particulières de la Vente.

PREPARATION DE LA NEGOCIATION

Points sur lesquels la négociation peut être envisagée.

Points des Conditions à défendre.

PRINCIPAUX PIEGES A EVITER

Choix du bon Incoterms® ; Délais ; gestion des retours.

Contrat de vente et de prestations associées.



Sophie SCHWOBTHALER sera votre référente pédagogique durant cette formation. Elle accompagne depuis 1995 de nombreuses entreprises, de toutes tailles ou activités, et met à leur disposition les outils, le savoir-faire et les conseils à l'international qui correspondent à leurs besoins. Au travers de ses formations elle propose des outils simples et immédiatement exploitables !

Elle forme aux bonnes pratiques du commerce international divers publics, pour le compte des institutionnels, d'organismes de formation continue, d'universités ou d'écoles de commerce.