



100 % de stagiaires satisfaits en 2020

Formation : Etablir ses prix à l'export

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Appréhender l'ensemble des éléments à prendre en compte lors de la fixation des prix de vente à l'export
- Identifier et utiliser l'Incoterm approprié en prenant en compte les évolutions des Incoterm applicables au 1er janvier 2020
- Savoir construire sa ou ses listes de prix Export

Intervenant : Franck CHAULVET - Expert-référent Export de l'Aria Sud

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

PARTIE 1 - Les éléments constitutifs de son prix de vente export

- Les éléments à prendre en compte lors de la fixation de son prix de vente à l'international
- Adaptation du prix en fonction du pays visé ou pas ?
- Sources d'information disponibles

2ÈME PARTIE – Présentation générale des règles incoterms® 2020 de la chambre de commerce internationale

- Rôle des Règles Incoterms® dans l'environnement du commerce international
- Les innovations des Règles Incoterms® 2020
- Les principales distinctions entre les Incoterms® 2020 et Incoterms® 2010

De 13h30 à 17h

3ÈME PARTIE : Cas pratiques

- Travail en sous-groupes sur le cas précis des participants
- Discussion plénière sur les réponses aux cas pratiques

Public : Responsable Export, dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, commerciaux, responsables de magasin

Prérequis : avoir une expérience en vente

Coût par participant :

450 € HT / adhérent
650 € HT / non adhérent
Offre 2021 Ociapiat

Lieu : Arles (13)

Date : 8 avril 2021
Délai d'accès : 10 jours avant le début de formation

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN
04 90 31 55 08
laure@ariasud.com



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 18/01/21

Organisme de formation :



N° de déclaration d'activité :
93840215384



N° de référencement
Datadock : 0001083



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT