

Cómo elaborar ofertas internacionales y crear las tarifas de precios de exportación a partir de incoterms ® 2010

Haz frente a los retos de los mercados globales

PRESENTACIÓN

En este seminario de Comercio Exterior nos centraremos en cómo elaborar ofertas internacionales y crear las tarifas de precios de exportación a partir de Incoterms ® 2010.

OBJETIVOS

Facilitar las claves para elaborar ofertas internacionales mediante la correcta determinación del precio de exportación considerando el incoterm seleccionado en base a la última publicación de la CCI (Cámara de Comercio Internacional). Además, se darán a conocer con el mayor detalle posible las principales herramientas disponibles, tanto públicas como privadas, que permitan obtener datos reales y fiables sobre aranceles e impuestos, costes logísticos, etc.

METODOLOGÍA

La metodología será presencial, y a lo largo del curso se introducirá al alumno en las principales fases de la elaboración de una oferta internacional, así como en los elementos clave en la determinación del precio de exportación. Se estudiarán y analizarán casos reales de ofertas internacionales.

DURACIÓN DEL CURSO

10 Horas.

LUGAR DE REALIZACIÓN

Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Toledo.
Calle Dinamarca, 4. 45005 Toledo

DATOS DE CONTACTO

✉ info@campuscamaratoledo.com

☎ (+34) 925 285 428

🏠 www.campuscamaratoledo.com

Cómo elaborar ofertas internacionales y crear las tarifas de precios de exportación a partir de incoterms ® 2010

CONTENIDO DEL CURSO

1. Fases de la elaboración de una oferta internacional.
2. Documento de una oferta internacional: contenidos mínimos. Pasos para la adecuación del producto a los requisitos del cliente objetivo.
3. Elementos clave en la determinación del precio de exportación y la adecuada elección del Incoterm ® 2010.
4. Herramientas de información y obtención de precios logísticos y arancel aplicable, así como de cálculo para la determinación del precio de exportación (Market Access database, pasaporte al exterior y icontainers).
5. Casos reales de ofertas internacionales.

