

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso de Cálculo y Fijación de los Precios de Exportación

→ Para conocer la importancia del precio como herramienta de venta y su papel crítico en el éxito comercial y financiero en la exportación.



Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

Tel. 902 021 206 attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

El precio es un elemento esencial en la oferta comercial de las empresas. Errores en esta variable de marketing pueden dejar a la empresa fuera del mercado, reducir sus beneficios potenciales o incluso incurrir en pérdidas. Es pues esencial calcular correctamente el precio de los productos o servicios.

En todo proceso de exportación intervienen un conjunto de elementos que complican aún más la determinación de los precios. Entre éstos podemos mencionar un entorno de competencia y de mercado distintos, posibles cambios en la divisa de cobro y complicaciones en la logística de los productos y las personas.

Habitualmente, la repartición de los costes logísticos entre comprador y vendedor se fija a través de los llamados Incoterms. Es pues necesario conocer estos términos del comercio internacional y utilizarlos correctamente, con la finalidad de tener claros cuáles son los costes de transporte que asume el exportador y poder reflejarlos en el precio final.

El objetivo de este curso es el de proporcionar elementos de conocimiento para conseguir determinar correctamente los precios. El curso desarrolla un modelo pedagógico en el que se cubren secuencialmente los distintos pasos a seguir para fijar este elemento, desde el cálculo de costes hasta la investigación de la competencia y la demanda. Se incorporan asimismo los costes logísticos, que dependerán del Incoterm negociado y se explican los nuevos Incoterms (en vigor desde 2011) dando pautas para su utilización.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line (e-mails, chats, webinars, vídeos...).
- Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:

Aula
Virtual



Tutor
personal



Flexibilidad
de horarios



Pruebas de
Autoevaluación



Master Class
online



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 80 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el curso Cálculo y Fijación de los Precios de Exportación.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de la fijación de precios de exportación.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la fijación de precios de exportación.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso 100% Bonificable

El importe de este curso puede ser totalmente bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

Este curso le permitirá saber y conocer:

- La importancia del precio como herramienta de venta y su papel crítico en el éxito comercial y financiero en la exportación.
- El rol de los Incoterms en la fijación del precio.
- Los nuevos Incoterms y su clasificación entre tipo “E”, “F”, “C” y “D”, y entre Incoterms marítimos y multimodales.
- Las implicaciones de riesgo y coste de la elección del Incoterm.
- Cómo trasladar el resultado de la negociación en relación con el Incoterm a utilizar en el importe de la transacción.
- Los distintos métodos para fijar los precios: “top down” y “cost plus” y sus ventajas e inconvenientes.
- Los pasos para determinar los precios en función de cada método.
- El cálculo de los costes asociados a cada operación de exportación.
- El estudio de la competencia y el mercado para la determinación del precio de exportación.
- Algunos de los errores más habituales en la fijación de precios internacionales.
- Los intermediarios comerciales: agentes y distribuidores. El análisis y la consideración de su coste en el momento de fijar los precios.
- Canales de venta cortos y largos: su influencia en la determinación y en el control de la estrategia de precios.
- Las razones por las que una correcta estrategia de precios comporta una ventaja competitiva para la empresa y es una de las principales formas de aumentar ingresos y evitar costosos errores de posicionamiento.

Para conocer la importancia del precio como herramienta de venta y su papel crítico en el éxito comercial y financiero en la exportación.

Dirigido a:

Directores Comerciales, de Marketing y Ventas de empresas exportadoras.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 1: El rol del precio y su importancia en el éxito de la exportación

- 1.1. Introducción al curso.
- 1.2. El precio como herramienta de venta.
- 1.3. El estudio de la competencia y el posicionamiento del producto.
- 1.4. Las guerras de precios. Las Reglas de WINKLER para afrontarlas y sobrevivir.

➔ MÓDULO 2: Los Incoterms y su papel en la fijación del precio

- 2.1. Definición y evolución histórica de los Incoterms.
- 2.2. Los INCOTERMS 2010.
- 2.3. Tipos de Incoterms: “E”, “F”, “C”, “D”.
- 2.4. Ventajas e inconvenientes de cada Incoterm para el exportador.
- 2.5. Consejos para la utilización de los Incoterms.

➔ MÓDULO 3: Métodos y modalidades para la fijación del precio

- 3.1. El método Cost Plus:
 - Costes Variables.
 - Margen de Contribución.
 - Porcentaje de Contribución.
 - Precio Mínimo.
 - Punto de Equilibrio.
 - Márgenes / Mark-ups de los intermediarios.
 - Precios del mercado.
- 3.2. Método Top Down.

Contenido del curso

3.3. Modalidades de precios:

- Precio de Venta al Público (P.V.P.).
- Precios primados.
- Precios imitativos.
- Precios descontados.
- Precios a pérdida.
- Precios diferenciados.
- Precios descontados por grupos específicos.
- Ofertas puntuales.
- Ofertas periódicas.
- Precios de profesionales.
- Precios éticos.
- Precios prefijados.
- Precios psicológicos.
- Precios de paquete.
- Precios por cantidad.
- Precios cautivos.
- Precios con pagos por fases.
- Precio único.
- Precios para productos nuevos.
- Precios de exportación.

3.4. Los precios de exportación de servicios.

➔ MÓDULO 4: El proceso para determinar el precio

4.1. El sistema Cost Plus:

- Cálculo de Costes Variables.
- Costes Específicos de Exportación.
- Costes Logísticos según el Incoterm.
- Cálculo de Márgenes y Recargos (Marks Ups).
- La Moneda.
- Comparación con el precio de mercado.

4.2. El sistema Top Down:

- Comparación con el precio de mercado.
- Costes logísticos según el Incoterm.
- Costes Específicos para la Exportación.
- Los Costes Variables.

4.3. Anexos.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 5: Reflexiones y consejos finales para establecer los precios de exportación

- 5.1. Catorce consejos sobre el precio de exportación de los productos.
- 5.2. Algunos consejos para preparar una negociación multicultural.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso de Cálculo y Fijación de los Precios de Exportación han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Joan Freixanet

Doctor en Administración de Empresas. Licenciado y Máster en International Management por ESADE, compagina desde hace más de 15 años tareas docentes con la consultoría en Desarrollo Internacional de Empresas en aspectos como la planificación de la internacionalización, estudios de mercado y la operativa en comercio exterior.

Está acreditado por ICEX, ACCIO y Cámaras de Comercio para sus programas de asesoramiento.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Cálculo y Fijación de los Precios de Exportación**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

