

Incoterms para comerciales; negociación de precios y condiciones de entrega

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

**FORMACION
BONIFICADA**



EDUCATIO HUMANUM
ESNI
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Incoterms para comerciales; negociación de precios y condiciones de entrega

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática. Además, son una excelente oportunidad para ampliar tu networking, y compartir con otros colegas y compañeros problemáticas similares.

Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:

- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

Los seminarios de ESN Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en funcionamiento metodologías como:

Casos: Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

Role plays: En habilidades directivas se utiliza con profusión esta metodología, en la que los participantes aprenden a través de la simulación de un determinado papel o rol (negociación, comunicación interpersonal, etc.). El impacto del role play en el aprendizaje es extraordinario, capacitando a los alumnos a ver la realidad desde perspectivas diferentes a la habitual.

Ejercicios: En determinadas materias (contabilidad, finanzas, etc.) los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo.

Trabajos en equipo: En ciertas ocasiones es necesario desarrollar pequeños proyectos y ejercicios en equipo. De esta manera se fortalece la necesidad creciente de trabajar de forma interdisciplinar y se desarrolla la capacidad de influencia interpersonal.

Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

¿Por qué un seminario de incoterms para comerciales?

La competencia en los mercados exteriores es cada vez más profesional, lo que implica un equipo comercial más y mejor preparado para competir en igualdad de condiciones.

No cabe duda que las condiciones de entrega son fundamentales en la gestión de exportación de cualquier empresa que deja de ser competitiva cuando se plantea como única, o mayoritariamente, vender en condiciones EXW. En este término de entrega todos los competidores están en las mismas condiciones por lo que no podrán diferenciarse.

Esta situación puede ser determinante, negativamente, más si cabe en aquellos mercados donde el producto es poco o nada diferenciador entre los competidores.

Es aquí donde surge la necesidad imperiosa de diferenciarnos de la competencia a través de la condición de entrega. A mayor condición de entrega, mayor necesidad de gestionar la cadena logística, implicando la gestión de los costes para ofrecer un precio de venta que integre dichos costes en el término de venta pactado entre vendedor y comprador.

Incoterms para comerciales; negociación de precios y condiciones de entrega

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Beneficios para el participante

No cabe duda que el precio es una variable que influye en la decisión de compra, pero no es la única. El servicio también es valorado como intangible por muchos compradores, lo que obliga al exportador a encontrar un equilibrio entre precio y compra para cada cliente.

La gestión eficiente y eficaz de la cadena logística permitirá al exportador ser más competitivo diferenciándose de la competencia, aumentando así sus ventas.

Para ello, el exportador ha de conocer el funcionamiento operativo y consecuentemente los costes de la cadena logística.

Para alcanzar el objetivo de eficiencia, el exportador ha de establecer una cadena de costes que estará en función de los términos de entrega Incoterms; cada término establecerá los costes que implica, siendo una herramienta eficaz para obtener el precio de venta.

Objetivos del seminario

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

- Concienciar a los participantes de la importancia de dominar las condiciones de entrega como elemento diferenciador de la competencia.
- Conocer los gastos que integran la cadena logística como elemento fundamental para establecer el precio de venta.
- Diferenciar los costes logísticos de los costes comerciales, de marketing y financieros.
- Establecer una metodología para calcular los precios de exportación.
- Conocer los documentos que ha de proporcionar el exportador con el fin de que la mercancía sea entregada en el punto convenido de la cadena logística.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Directores Comerciales, Export Manager, Comerciales de Exportación, Técnicos de Exportación, y, en general, a toda persona implicada en la negociación del precio de venta y en las condiciones de entrega del producto.

Programa

I. Introducción

1. La importancia de establecer criterios para negociar un precio de exportación.
2. Un precio de exportación, o varios precios de exportación.
3. Qué importancia tiene el incoterm de venta en el precio de exportación.
4. La divisa de venta.

II. Principios a considerar en el precio de exportación

1. Tipos de costes.
 - 1.1. Costes fijos.
 - 1.2. Costes variables.

Incoterms para comerciales; negociación de precios y condiciones de entrega

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

- 1.3. Costes versus gastos.
2. Margen bruto o margen neto.
3. Margen de contribución.
 - 3.1. Que es y para que sirve.
 - 3.2. Margen de contribución por la actividad exportadora o por mercados de exportación.
4. Método a utilizar en la fijación del precio de exportación; de destino a origen o de origen a destino.

III. Condiciones de entrega; herramienta comercial de exportación

1. La cadena logística de exportación y las condiciones de entrega.
2. Variables para establecer la condición de entrega.
3. Hamlet y la exportación.
4. Cuántas condiciones de entregas es necesario saber.
 - 4.1. Condiciones de entrega EXW. Errores más habituales.
 - 4.2.. Condiciones de entrega FAS. Sirve para algo?
 - 4.3. Condiciones de entrega FCA y sus variantes.
 - 4.4. Condiciones de entrega FOB. Un error nos puede costar muy caro.
 - 4.5. Condiciones de entrega CFR versus CIF.
 - 4.6. Condiciones de entrega CPT versus CIP. Cuándo y cómo utilizarlas.
 - 4.7. Condiciones de entrega DAT. Qué es una terminal.
 - 4.8. Condiciones de entrega DAP Point versus DAP Place. La teoría del Ser o el Estar.
 - 4.9. Condiciones DDP. Cuándo y cómo utilizarlo.

IV. Costes variables

1. Costes de fabricación.
2. Gastos de la actividad exportadora.
 - 2.1. Gastos de comercialización. El Agente comercial.
 - 2.2. Gastos de marketing.
 - 2.3. Gastos Bancarios/financieros.
 - 2.3.1. Gastos de financiación. Incluido o fuera de los costes fijos.
 - 2.3.2. Por el medio de cobro. Fijos y variables.
 - 2.3.3. Por la cobertura de riesgo.
 - 2.4. Gastos de la cadena logística del comercio exterior. Definición y operativa de la cadena logística.
 - 2.4.1. Gastos de transporte y relativos al transporte.
 - 2.4.2. El seguro de la mercancía.
 - 2.4.3. Gastos aduaneros.

V. Construyendo la oferta exportable

1. Estructura de costes en EXW.
2. Estructura de costes en FOB.
3. Estructura de costes en CFR y CIF.
4. Estructura de costes en DAT.
5. Estructura de costes en DAP (DDU en la versión 2000) .
6. Estructura de costes en DDP.

VI. Estrategias de precios internacionales

1. Estrategia de precios de penetración.
2. Estrategia de precios de prestigio.
3. Estrategia de precios orientadas a la competencia.
4. Estrategia de precios por áreas geográficas.

Incoterms para comerciales; negociación de precios y condiciones de entrega

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado de Asistencia al Seminario Avanzado **Incoterms para comerciales; negociación de precios y condiciones de entrega** otorgado por ESNI Business School.

Proceso de inscripción

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web www.cursos-comercioexterior.com

Responsable del programa

D. Alberto Rino. Director de programas de ESNI Business School.
Socio Consultor de Mercado-Exterior y Educatio Humanum
Consultor y Formador en Comercio Exterior. 32 años de experiencia.
Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.
Postgrado y Master en Comercio Exterior por el CEDEIN (Centro de Economía Internacional).
Diplomado en Dirección de Marketing por EAE (Escuela de Administración de Empresas).
E-mail: rino@esni.es

Programas complementarios

ESNI Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

Con el sello y la calidad de **Grupo Educatio Humanum**
especialistas en la formación en comercio exterior y marketing internacional desde 1997.

Profesionales que forman Profesionales