

DATE

Le 9 avril 2021
à la CCI Troyes & Aube
Espace Régley
1 boulevard Charles Baltet
10000 TROYES

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprise ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme

PRÉREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Laure VIGLIANO,
consultante et formatrice
en commerce international

DURÉE

1 jour (7 heures)

TARIF

420 € Net/personne
Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Alternance entre apports théoriques et applications pratiques. Interactivité et partage d'expérience. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises
Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIF

Permettre aux participants de maîtriser les éléments constitutifs à la remise d'une offre et au calcul du prix export

PROGRAMME

- L'étude du marché et les paramètres décisionnels**
 - La demande** : volume prévisionnel des ventes, prix d'acceptabilité
 - La concurrence** : l'adaptation du produit, la mise à la norme, les prix du marché, se positionner
 - La distribution** : le choix du réseau de distribution, la rémunération et les marges des intermédiaires
- La détermination du prix de vente export**
 - L'analyse de la demande** : déterminer le seuil d'acceptabilité
 - L'analyse concurrentielle** :
 - La veille, benchmark,
 - Le positionnement concurrentiel
 - Les coûts de commercialisation** :
 - Les frais de fonctionnement du service export,
 - Les frais d'action commerciale, financiers, logistiques, SAV
 - La marge commerciale** : détermination des marges brute et nette
 - Trois orientations et méthodes comparées** : l'approche par les coûts, par la demande, par la concurrence

Synthèse : fiche d'évaluation du prix de vente export
- La stratégie et la politique de prix de l'entreprise**
 - Les stratégies de prix sur les marchés export ciblés**
 - L'écroulage ou la pénétration du marché
 - Comparer : prix du marché, prix psychologique, coût de revient complet
 - L'adaptation aux marchés étrangers cibles
- La construction du prix optimise le positionnement à l'export**
 - Le mode de calcul**
 - Les conditions générales de vente
 - La stratégie commerciale
 - La valorisation de l'innovation
 - Les paramètres d'élaboration du tarif
 - L'évaluation du prix export**
 - Le suivi du positionnement prix
 - La modification du prix : les critères déterminants, les leviers, les choix
 - La révision du prix ou l'actualisation du prix

Conclusion : le calcul du prix export, déterminant de l'avantage concurrentiel

POUR ALLER PLUS LOIN...

CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.