

## LUGAR DE CELEBRACIÓN

Aulas de formación Cámara de Comercio  
Avda. Aragón, 85 bajos • 44600 - ALCANIZ

## FECHAS

4 y 5 de junio 2010

## HORARIO

Viernes de 16:00 a 21:00 horas  
Sábados de 9:00 a 14:00 horas

## IMPARTIDO POR

José Luis Cabo  
Director de Barnamarketing  
Consultoría de comercio internacional

## INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

Cámara de Comercio e Industria de Teruel  
T. 978 61 81 91 - F. 978 61 81 92  
**Alcañiz:** T. 978 83 46 00 - F. 978 83 16 56  
exterior@camarateruel.com  
www.camarateruel.com

## INSCRIPCIÓN POR RIGUROSO ORDEN DE RECEPCIÓN DE SOLICITUDES

Colabora:

CAJA RURAL  
Fundación Siglo XXI

Colabora:



CAJA RURAL  
DE TERUEL

FUNDACIÓN TERUEL SIGLO XXI

¿CÓMO ELABORAR OFERTAS INTERNACIONALES?:  
PRECIOS DE VENTA, COSTES Y MÁRGENES,  
TARIFAS DE PRECIOS Y NEGOCIACIÓN

formación

ALCAÑIZ

Financia:

 **GOBIERNO  
DE ARAGON**  
Departamento de Industria,  
Comercio y Turismo





La Cámara de Comercio e Industria de Teruel organiza el curso: "¿CÓMO ELABORAR OFERTAS INTERNACIONALES?: PRECIOS DE VENTA, COSTES Y MÁRGENES, TARIFAS DE PRECIOS Y NEGOCIACIÓN".

## DIRIGIDO A

- Gerentes de pymes, Responsables de los departamentos de marketing y comercio internacional de la empresa y administrativos.
- Todas aquellas personas que quieran ampliar sus conocimientos en esta materia.

## OBJETIVOS

- Enseñar a los participantes a elaborar precios de exportación desde la primera operación internacional, teniendo en cuenta aspectos internos y externos y basándonos en criterios contables y comerciales.
- Aprender a confeccionar la oferta internacional y las tarifas internacionales de precios.



## PROGRAMA

- 1.- El precio de venta en la compra-venta internacional.
  - 1.1.- Criterios de los departamentos de la empresa sobre el precio internacional. Diferencias.
  - 1.2.- Composición del precio internacional, costes, gastos y márgenes.
  - 1.3.- Los incoterms como lenguaje del comercio exterior. Elección del incoterm adecuado para la oferta.
  - 1.4.- Escandallos de precios internacionales.
- 2.- Elaboración de ofertas y tarifas de precios internacionales.
  - 2.1.- Los componentes de la oferta.
  - 2.2.- La confección de las tarifas.
  - 2.3.- Análisis de contingencias y negociación ante las respuestas de los clientes.
- 3.- Casos prácticos.

