

İhracatta Maliyetlendirme ve Fiyatlandırma Stratejileri Eğitimi

DT2522

Eğitim Amacı

Katılımcıların ihracat maliyetlerini eksiksiz ve doğru bir şekilde hesaplamalarını, rekabetçi ve kârlı uluslararası fiyatlandırma stratejileri geliştirmelerini ve Incoterms 2020 kurallarını kullanarak maliyetleri etkin bir şekilde yönetmelerini sağlamaktır.

Eğitim Detayları

 Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online  Yüz Yüze

 Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

İhracat Maliyet Yapısının Analizi

- Maliyet Türleri: Direkt Üretim, Satış ve İdari Maliyetlerin İhracata Pay Edilmesi
- Doğrudan İhracat Maliyetleri: Ambalaj, Taşıma, Sigorta, Gümrük Masrafları ve Komisyonlar
- Dolaylı İhracat Maliyetleri: Pazarlama, Seyahat, Sertifikasyon ve Personel Giderlerinin Dağıtımı

Hedef Kitle

İhracat, Satış, Finans, Muhasebe, Bütçeleme ve Üst Düzey Yönetim kadrolarındaki fiyatlandırma ve kârlılık kararlarından sorumlu profesyonellerdir.

Incoterms 2020 ve Maliyet/Risk Dağılımı

- Maliyet Ayrımı: Farklı Teslim Şekillerinde (EXW, FOB, CIF, DDP) Masrafların Alıcı ve Satıcıya Dağılımı
- Her Teslim Şekline Göre Doğru Birim Fiyatın (Costing) Hesaplanması
- Risk Primi: Incoterms Risklerinin Fiyatlamaya Dahil Edilmesi

Uluslararası Fiyatlandırma Stratejileri

- Maliyet Bazlı Fiyatlandırma ve Kar Marjı Yönetimi
- Rakip Bazlı ve Talep Bazlı Fiyatlandırma Metotları
- Stratejik Fiyatlandırma: Penetrasyon (Pazara Giriş), Kaymak Tabaka (Skimming) ve Dinamik Fiyatlandırma
- Kur Riski ve Enflasyonun Fiyatlara Yansıtılması

Kârlılık Analizi ve Teklif Hazırlama

- Brüt ve Net İhracat Kârlılığının Hesaplanması
- Başabaş Noktası (Break-Even) Analizi: İhracat Hacminin Karlılığa Etkisi
- İskonto ve Komisyonların Fiyatlamaya Üzerindeki Etkisi
- Nihai İhracat Teklifinin Şeffaf ve Güvenilir Hazırlanması.

