

Erfolgreiches Pricing

Schöpfen Sie Ihre Ertragspotenziale durch die richtigen Preisstrategien aus

2 Tage Intensiv-Seminar

- Die Bedeutung klarer Pricing-Strategien in der heutigen Zeit
- Typische Vorgehensweisen und Fehler bei der Preisfindung
- Nachhaltiger Erfolg durch die Konsistenz von Unternehmens- und Preisstrategie
- Ertragspotenziale ausschöpfen: Erfolgreiche Preisdifferenzierungsstrategien und andere Preiskonzepte
- Preisoptimierung und Preisdurchsetzung in der Praxis
- Preismonitoring und Controlling der Effekte
- Ausblick auf das Pricing der Zukunft

Seminarziel

Ein professionelles Preismanagement gewinnt durch den stetig steigenden Wettbewerbsdruck zunehmend an Bedeutung. Während für Hersteller und Dienstleister der Preis der wichtigste Hebel zur Erhöhung der Profitabilität ist, müssen Preise aus Kundensicht transparent und nachvollziehbar sein. Lernen Sie in diesem Intensiv-Seminar die neuesten Methoden und Konzepte zur Ausschöpfung Ihrer Ertragspotenziale kennen. Unser Spezialist zeigt Ihnen den optimalen Weg zur erfolgreichen Preisdurchsetzung im Markt. Dabei lernen Sie alle wesentlichen Aspekte der Preisstrategie, Preissetzung sowie Preisführung kennen und vertiefen Ihr Wissen anhand von praxisnahen Fallbeispielen. Profitieren Sie von unserem erfahrenen Experten!

Ihr Experte

Roland Pietsch

ist seit über 20 Jahren geschäftsführender Gesellschafter von HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner Strategie- und Marketingberatung und hat in dieser Zeit eine Vielzahl von Pricing-Strategien entwickelt und erfolgreich umgesetzt. HPP zählt seit 2014 in den Bereichen „Vertrieb, After Sales und CRM“ sowie „Marketing, Marke & Pricing“ zu den besten Unternehmensberatungen Deutschlands.

Mit vielen Tools
zur optimalen
Preisdurchsetzung

Zielgruppen

- Vorstand/Geschäftsführung
- Leitung und Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Pricing
- Leitung und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marketing/Vertrieb/Verkauf
- Leitung und Mitarbeiter/-innen des Produktmanagements
- Leitung und Mitarbeiter/-innen der Produktentwicklung
- Key Account Manager/-innen

Warum Sie teilnehmen sollten

- Sie lernen, wie Sie Ihre Preismodelle optimieren können.
- Sie erfahren, wie Sie den optimalen Preis erfolgreich im Markt durchsetzen.
- Die Inhalte werden anhand vieler Fallstudien aus den Bereichen B2B und B2C vermittelt.



Auch als
Inhouse-Training
buchbar!

www.fff-online.com

1. Tag

Präsenz-Seminar 9.00-17:30 Uhr

Online-Schulung 9.00-17:00 Uhr

Bedeutung des Pricing in der heutigen Zeit

- Der Preis als Gewinntreiber
- Herausforderungen für das Pricing
- Preiselastizität auf Kundenseite
- Preisdynamik im Wettbewerb
- Praxisbeispiel und Fallstudienübung

Typische Vorgehensweisen und Fehler bei der Preisfindung

- Kosten- und Markups als Ausgangspunkt
- Variable, fixe, kalkulatorische Kosten und Verbundeffekte
- Unverbindliche Preisempfehlung und „Street price“

Nachhaltiger Erfolg durch Konsistenz von Unternehmens- und Preisstrategie

- Mission, Vision, Leitbild und Marktpositionierung als Ausgangspunkt
- Marktführer- und Preisführerschaft
- Preisstrategie und Preisimage
- Praxisbeispiel und Fallstudie

Ertragspotenziale ausschöpfen mit Market Intelligence

- Compliance gerechte Wettbewerbsanalyse

- Methoden der Ermittlung von Preisbereitschaften
- Praxisbeispiele und Fallstudie

Erfolgreiche Preisdifferenzierungsstrategien

- Grundsätzliche Zielsetzung
- Bedeutung der Kundensegmentierung
- Selbst- und fremdbestimmte Preisdifferenzierung
 - Kunden und Regionen
 - Sortiment und Artikelvarianten
 - Hauptartikel und Zubehör
- Praxisbeispiel und Fallstudienübung

Preisstrukturen und Rabattgestaltung

- Stellhebel und Erfolgsfaktoren
- Einzelpreise und Preisgruppen
- Rabattstufen und Rabattsätze

Andere Preismodelle aus der Praxis

- Bonusstaffeln
- Punktesysteme und Kundenkarten
- Systemangebote und Paketlösungen

2. Tag

Präsenz-Seminar 8.45-16:30 Uhr

Online-Schulung 9.00-17:00 Uhr

Preisoptimierung durch Harmonisierungsstrategien

- Homogene Artikelgruppen und Produktfamilien

- Geschwister und Nachfolgeartikel
- Preisgruppenbildung
- Minimum-Markups und -Preise
- „Optische“ Harmonisierung
- Sonderfall Produktinnovation
- Methoden der optimalen Preisbestimmung

Preisdurchsetzung in der Praxis

- Strategieabsicherung „nach innen“ – Festlegen von Handlungsrahmen
- Prozessdefinition und Regelwerk zur Preisbildung und Verankerung im Produktentstehungsprozess
- Toolbox zur operativen Umsetzung
- Organisatorische Verankerung – der „Pricing-Manager“
- Strategieabsicherung „nach außen“ – Price-Image-Management
- Praxisbeispiel und Fallstudienübung

Preismonitoring und Effekt-Controlling

- Webcrawling: Monitoring der Wettbewerber-Reaktion
- Simulation von Preis- und Mengeneffekten
- Effekt-Controlling in der Praxis

Ausblick auf das Pricing der Zukunft

- Strategien und Technologien zur Dynamisierung des Pricing
- Gegenstrategien der Kunden

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Erfolgreiches Pricing

Seminar-Code: 22MV-P

Teilnahmegebühr

€ 1.395,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **67581**