



# Strategisches Preismanagement

## Gewinn nachhaltig steigern

### Zielsetzung

Wie können Sie Preismanagement als Hebel zur Ergebnisverbesserung nutzen? Für viele Unternehmen bewegt sich das Preismanagement zwischen Kostenkalkulation und Wettbewerbsbeobachtung. Dabei leiden die meisten Business-to-Business-Branchen unter einem hohen Preisdruck. Das Seminar zeigt Ihnen, welche Alternativen zu einfachen Preissenkungen es für Sie gibt, um aggressiven Wettbewerbern aus Asien oder stärker werdenden Rabattforderungen von KundInnen zu begegnen. Unter Berücksichtigung der Besonderheiten Ihrer Branche lernen Sie, wie Sie ungenutzte Potenziale erkennen. Verschaffen Sie sich das essentielle Know-how für erfolgreiche Preisstrategien im Commodity- sowie im Spezialitäten-Geschäft und holen Sie sich Anregungen für die Umsetzung klar definierter Preisprozesse. Anhand von Fallstudien erfahren Sie, welche Rolle Marktsegmentierung, Produktdifferenzierung und der Einsatz von Methoden und Tools des Preismanagements spielen, um nachhaltig Ergebnisse zu steigern. Sie lernen praxisbewährte Methoden und Tools kennen und anwenden, die kurzfristig und nachhaltig den Erfolg Ihres Unternehmens steigern.

### Nutzen

- Tools und Methoden des Preismanagements kennenlernen
- Wertsteigerung durch Produktdifferenzierung erzielen
- Kundenbedürfnisse analysieren und Produkte sinnvoll differenzieren
- Erfolgreiche Preiskommunikation betreiben
- Den B2B Außendienst zu Value Sellern machen
- Preismanagement systematisch im Unternehmen verankern

### Inhalte

- Preis oder Menge als Gewinnstreiber?
- Erfolgreiche Methoden des Preismanagements
- Value-based-Pricing
- Fallbeispiel: Value-based-Pricing B2B Commodities
- Umsetzung von Pricing-Strategien: der Blickpunkt von B2B Einkäufern
- Fallstudie: strategisches B2B Preismanagement unter zunehmendem Wettbewerbsdruck aus Asien
- Der Prozess des Strategischen Preismanagements
- Strategische Differenzierung und Schaffung von Kundenwert
- Messung von Kundenwert und Zahlungsbereitschaft
- Tools zur Preisoptimierung
- Die Umsetzung von Preisveränderungen
- Pricing und Vertrieb: Preisdurchsetzung
- Preis-Controlling: Preise systematisch erfassen und aktiv gestalten

#### EURAC education

Drususallee/Viale Druso 1 · 39100 Bozen/Bolzano  
Tel. +39 0471 055 441 · Fax +39 0471 055 499  
education@eurac.edu · <http://education.eurac.edu>

**SEMINARTERMIN:** 19.–20.05.2011

#### ZIELGRUPPE

GeschäftsführerInnen und InhaberInnen von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, Marketing- und Vertriebsverantwortliche, ProduktmanagerInnen, Key Account ManagerInnen, Verantwortliche von Business Units, ControllerInnen, Sales ManagerInnen, MarktforscherInnen, UnternehmensberaterInnen

#### DAUER

2 Tage

#### SEMINARZEITEN

9.00–17.30 Uhr

#### VERANSTALTUNGSORT

EURAC, Bozen

#### TEILNAHMEGEBÜHR

790 Euro

#### SEMINARSPRACHE

Deutsch

#### INFORMATION/BERATUNG/ANMELDUNG

Ines Simbrig  
education@eurac.edu  
Tel. +39 0471 055 445  
Fax +39 0471 055 499

#### DOWNLOAD ANMELDEFORMULAR

<http://education.eurac.edu/PRI11>

#### SEMINARNUMMER

SE-PRI-11



#### REFERENT

**Andreas Hinterhuber**, Partner bei HINTERHUBER & PARTNERS, einer auf Strategie, Pricing und Leadership spezialisierten internationalen Unternehmensberatung, Visiting Professor an der Bocconi Universität in Mailand