

Seminar
Strategisches Preismanagement
Gewinn nachhaltig steigern



Weiterbildung für Weiterdenker · Formarsi per non fermarsi

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 kurzfristig und nachhaltig den Erfolg Ihres Unternehmens zu 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 Gewinntreiber?
- 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: 15.-16.05.2012

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

890 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/PRI12>

SEMINARNUMMER

SE-PRI-12



REFERENT

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