

Seminar Preisfindung und Preisgestaltung

Zentrale Bedeutung des Preises für den Unternehmenserfolg:

Der Preis ist der zentrale Gewinnhebel eines Unternehmens. Durch diese besondere Bedeutung der Preispolitik für den Unternehmenserfolg bedarf es einer professionellen Vorgehensweise bei der Findung und Gestaltung von Preisen. Eine Reihe von Instrumenten kann helfen, einen möglichst optimalen Marktpreis zu finden.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie man optimale und marktgerechte Preise findet:

Die Preiskalkulation erfolgt in vielen Unternehmen kostenbasiert. Die Folge sind oftmals Probleme bei der Durchsetzung der Preise gegenüber den Kunden. Diese können durch eine stärker marktorientierte Preisfindung behoben werden. Hierfür existiert eine Reihe von Instrumenten, die bspw. die Ermittlung von Zahlungsbereitschaften der Kunden zur Optimierung der Preisstellung ermöglichen. Auch der Nutzen des Kunden durch das Leistungsspektrum des Unternehmens kann dabei adäquat berücksichtigt werden, um so zu einer besser durchsetzbaren Preisstellung zu gelangen. Die vorgestellten Instrumente sollen Anregungen und Hilfestellungen für die Bewältigung preispolitischer Probleme der Teilnehmer bieten.

Informationen zur Durchführung:

Das Seminar wird interaktiv gestaltet. So folgt z.B. der Vorstellung der Informationsquellen und ausgewählten Instrumente zur Preisfindung und Preisgestaltung die gemeinsame praktische Anwendung der Instrumente anhand konkreter Beispiele. Dabei können auch individuelle Erfahrungen und Vorstellungen der Teilnehmer einbezogen werden. Durch die gemeinsame Arbeit und Diskussion wird eine teilnehmer- und unternehmensindividuelle Umsetzung unterstützt und vorbereitet.

Sie erfahren in diesem Seminar:

- Welche Informationsquellen für die Ermittlung marktgerechter Preise benötigt werden
- Wie Preise erhöht werden können, ohne Kunden zu verlieren
- Wie marktgerechte Preise für Neuprodukte ermittelt werden können
- Wie Zahlungsbereitschaften ermittelt und zur Optimierung der Preise eingesetzt werden können
- Wie sich Preisänderungen auf Marktanteile auswirken
- Welche Ansätze es für eine Umsetzung vom Hersteller gewünschter Preise in Vertriebskanälen gibt
- Welche rechtlichen Restriktionen die Durchsetzung von Preisvorstellungen existieren

Ihr Vorteil und Nutzen:

Sie lernen in diesem Seminar, wie man optimale und marktgerechte Preise findet und welche Instrumente es zur marktorientierten Preisfindung und Preisgestaltung gibt. Sie erfahren, welche Instrumente Ihnen helfen, marktgerechte Preise zu finden und Sie lernen anhand konkreter Anwendungsbeispiele, wie und wann diese Instrumente eingesetzt werden können und welchen Nutzen sie bieten.

Zielgruppen, z.B.

Geschäftsführung, Produktmanagement / Vertrieb, Ingenieure und Techniker Produktplanung / Produktentwicklung, Controller