

Vocatus Business Forum

Preisstrategien in Krisenzeiten - Auswege aus der Preisspirale -

am 3. April 2009 in München

Preisstrategien zwischen Theorie und Wirklichkeit

- Preissenkungen als Reflex in der Krise: Wirklich das Heilmittel?
- Der „blinde Fleck“: Können Preisstrategien das Konsumentenverhalten nachhaltig beeinflussen?
- „Konsumentenlogik“: Reagieren alle Konsumenten gleich auf Preissenkungen?

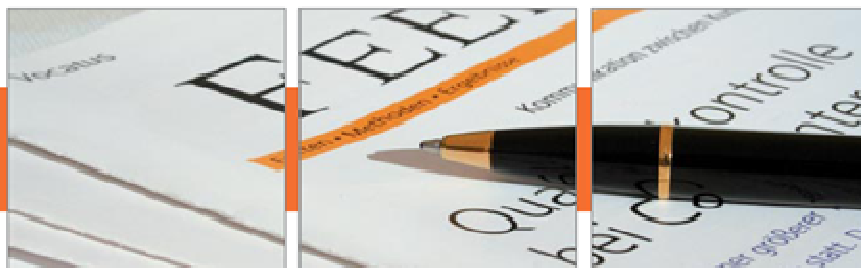
Auswege aus der Preisspirale

- Die Angst bei der Wurzel packen: Aus den Sorgen der Konsumenten wirkungsvolle „Krisenrezepte“ entwickeln
- Von A wie Ausweitung der Vertriebskanäle bis Z wie zielgerichtete Preisdifferenzierung: Beispiele für erfolgreiche Krisenstrategien

Neue Ansätze im Preismanagement – Praxisvorträge

- Preisbezogene Kundensegmentierung: Über den Mehrwert einer psychologischen Entscheidungstypologie
Dr. Julia Urbahn, Swisscom AG
- Preisfindung in der Automobilindustrie: Alte Mythen, neue Ansätze, erfolgreiche Umsetzung
Matthias Braun, A.T. Kearney

Weitere Informationen und Anmeldung unter: business-forum@vocatus.de
Teilnehmerzahl begrenzt – die Teilnahme ist kostenlos



Teilnahmebestätigung

Vocatus Business Forum: Preisstrategien in Krisenzeiten

Bitte faxen Sie die Anmeldebestätigung an: **+49 (0)89 159259-299, z.Hd. David Kraft**
oder per E-Mail an: business-forum@vocatus.de
Teilnehmerzahl begrenzt - die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos.

Am: 3. April 2009
von 10:15 Uhr bis 17:00 Uhr

Im: Sofitel München Bayerpost
Bayerstrasse 12
80335 München
Raum Schwabing I-III

Teilnehmer:

Kontaktdaten für die Teilnahmebestätigung:

Name: _____

Telefonnummer: _____

Firma: _____

E-Mail: _____

Ja, ich nehme teil.

Ja, ich nehme mit folgenden Kollegen teil:

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen, würde das Thema aber gerne in einem Gespräch erörtern; bitte rufen Sie mich an:

Terminwunsch: _____

Telefonnummer: _____

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.

