TAE technische akademie esslingen

managementseminar
mit praxisworkshop

Professionelles Preismanagement: Verbessern Sie Ihre Ertragslage durch Preisoptimierung!

Referent
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Björn Schuppar

Seminar
im Hotel Graf Zeppelin,
Arnulf-Klett-Platz 7,
70173 Stuttgart

28. und 29. Oktober 2005
Veranstaltung Nr. 31524A/20.1522

Professionelles Preismanagement: Verbessern Sie Ihre Ertragslage durch Preisoptimierung!

Nicht nur Verbraucher, auch Geschäftskunden werden immer preissensibler. Viele Unternehmen reagieren auf den gestiegenen Preisdruck mit Kostensenkungsprogrammen. Die Potenziale in dem Bereich sind vielerorts weitgehend ausgereizt. Wie Unternehmen dieser Entwicklung mit einem professionellen Management der Verkaufspreise gegensteuern können, ist Gegenstand des 2-tägigen Seminars von Pricing-Experte Björn Schuppar. Ergebnisse einer branchenübergreifenden Benchmarking-Studie zeigen, dass Pricing-Experten eine um 2 Prozentpunkte höhere Umsatzrendite erzielen und dass sich durch Professionalisierungen im Pricing Gewinnsteigerungen bis zu 30% erzielen lassen.

Ziel des Management-Seminars

Das Seminar verfolgt das Ziel, Manager für die Wichtigkeit eines professionellen Preismanagements zu sensibilisieren und das dazu notwendige Handwerkszeug zu vermitteln. Dazu wird auf Ergebnisse aus einer aktuellen Benchmarking-Studie zurückgegriffen (346 Unternehmen, vgl. auch den Beitrag in der Wirtschaftwoche Nr. 26, 2005). Zudem werden praktische Instrumente vermittelt und konkrete Fallbeispiele aus Unternehmen diskutiert.

Methoden im Seminar

Benchmarks, Konzepte & Instrumente (Tools), Fallbeispiele (best practices) aus Unternehmen, praxiserprobte Checklisten, fokussierte Gruppenarbeit/Übungen

Teilnehmerkreis

Das hochkarätig besetzte Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Vertriebscontrolling und Marketing/Produktmanagement.

Referent

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Björn Schuppar
Unternehmensberater und Trainer mit Schwerpunkt auf Vertriebs- und Marketingmanagement im Business-to-Business-Bereich. Seit mehreren Jahren berät er DAX 30 Unternehmen sowie mittelständische, international tätige Unternehmen. Vorher im Projektvertrieb bei Lufthansa Systems u.a. in Hongkong / China tätig. Autor zahlreicher Veröffentlichungen (z.B. VDMA-Nachrichten, K-Zeitung, acquisa, sales business). Erfahrungen aus zahlreichen Projekten in verschiedenen Unternehmen und Trainings von mehr als 500 Führungskräften.

Programm

1. Tag: Preismanagement Tagung
Freitag, 28. Oktober 2005
9.30 bis 17.30 Uhr
Veranstaltung Nr. 31524A.1

Preisstrategie

- Wie positionieren wir unsere Leistungen im Preiswettbewerb?
- Wie kontern wir Preisangriffe der Wettbewerber?
- Wie gestalten wir die Preispolitik für unser Produktprogramm (Value versus Commodity)?
- Wie gestalten wir unsere Preispolitik für die verschiedenen Kundensegmente?
- In wie weit bepreisen wir Services und Dienstleistungen?
- Wie optimieren wir unsere gesamte Preis- und Konditionsstruktur?

Marktpreisfindung für Produkte

- Wie kalkulieren wir Kosten als Basis der Preisfindung?
- Wie vergleichen wir unsere Produkte mit denen des Wettbewerbs?
- Wie quantifizieren wir Kundennutzen?
- Mit welchen Methoden messen wir Preissensitivität und Zahlungsbereitschaften der Kunden?
- Wie gestalten wir Preiskonzepte für neue Produkte?

Preisdurchsetzung bei Kunden

- Welche taktischen Informationen brauchen wir zur Vorbereitung von Preisverhandlungen?
- Wie gehen wir mit Preisdruck in Verhandlungen mit mächtigen Kunden um?
- Wie finden wir Preise im Serien- und Projektgeschäft?
- Wie setzen wir leistungsorientierte Konditionen im indirekten Vertrieb durch?
- Welche Anreize setzen wir für unsere Kunden durch Konditionen?
- Wie gestalten wir flexible Preisangebote (Leistungspreise, Rahmenverträge etc.)?

Preisanpassung/-kontrolle

- Wie identifizieren wir versteckte Preispotenziale?
- Wie und wann geben wir Kostensteigerungen (z.B. für Rohstoffe) an Kunden weiter?
- Wie optimieren wir Preise in den verschiedenen Produkt- und Kundensegmenten?
- Wie bereiten wir unsere Organisation intern auf Preisanpassungen vor (z.B. Schulung)?
- Wie bereiten wir den Markt auf Preisanpassungen vor (z.B. Signaling)?
- Wie begründen wir Preiserhöhungen bei Kunden?
- Wie prüfen wir kontinuierlich den Erfolg unserer Preispolitik über ein Preis-Controlling?

Preisinfrastruktur

> Wie verfolgen und nutzen wir Markt- und Wettbewerbspreise?
> Wie betten wir Preismanagement in unsere IT-Systeme ein und welche Tools nutzen wir?
> Wie verankern wir die Preisverantwortung im Unternehmen?
> Mit welchen Anreizen motivieren wir den Außendienst zur Durchsetzung hoher Preise?

Während und nach dem Abendessen können noch offene Fragen in lockerer Atmosphäre mit dem Referenten besprochen werden.

2. Tag: Preismanagement Praxisworkshop
Samstag, 29. Oktober 2005
8.30 bis 15.00 Uhr
Veranstaltung Nr. 31524A.2

a) Wie wenden wir die verschiedenen Konzepte des Preismanagements in der Praxis an?
b) Welche Tools gibt es und wie sehen diese aus?
c) Was haben andere Unternehmen konkret durchgeführt und was waren die Resultate?
d) Welche Optionen zur Professionalisierung des eigenen Preismanagements gibt es?
e) Wo haben wir im eigenen Unternehmen Stärken und Schwächen im Pricing (selbstständige Anwendung einer Benchmarking-Checkliste)?

Instrumente

> Gruppenübungen, Fallstudien zu ausgewählten Themen, Anwendung von Checklisten

Seminarort

Hotel Graf Zeppelin, Arnulf-Klett-Platz 7, 70173 Stuttgart (gegenüber Hauptbahnhof)
Dort sind Einzelzimmer zum Sonderpreis von € 120,- bis zum 23. September für Sie reserviert. (0711-2048-361 Stichwort „TAE“)

Sie melden sich an

Bitte nennen Sie	1. + 2. Tag: Veranstaltung Nr. 31524A/20.1522
	1. Tag: Veranstaltung Nr. 31524A.1/20.1523
	2. Tag: Veranstaltung Nr. 31524A.2/20.1524
	Veranstaltungstitel
	Vor- und Nachname
	Anschrift
	Telefon, Telefax, E-Mail
per Post	Technische Akademie Esslingen
	An der Akademie 5, 73760 Ostfildern
per Telefon	Marianne Merten, Ursula Prezewowsky
	Anmeldung +49 711 34008-23, -24, -25, -40
per Telefax	+49 711 34008-27, -43
per E-Mail	anmeldung@tae.de
per Internet	www.tae.de
	Wir reservieren auch Ihr Hotelzimmer.

Wir berechnen

	1. + 2. Tag: EUR 1.490,- mehrwertsteuerfrei
	1. Tag: EUR 890,- mehrwertsteuerfrei
	2. Tag: EUR 690,- mehrwertsteuerfrei
	Im Preis sind Arbeitsunterlagen, Getränke, Pausensnacks und Mittagessen enthalten.

Ihre Ansprechpartner

organisatorisch	Telefon +49 711 34008-0
fachlich	Dipl.-Soz. Dipl.-Päd. Rainer Uhrmann-Nowak
	Telefon +49 711 34008-71
	E-Mail rainer.uhrmann@tae.de

Sie finden unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen

im Internet, Gesamtprogramm und in der Anmeldebestätigung.

Sie erhalten Qualität

Das Qualitätsmanagementsystem der Technischen Akademie Esslingen ist nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert.

Wir bieten mehr

Besuchen Sie uns im Internet oder fordern Sie die Einzelprogramme der verwandten Themen an.

maschinenbau, fahrzeugtechnik und tribologie

fertigungs- und produktionstechnik

elektrotechnik und elektronik

informationstechnologie

medizintechnik

bauwesen

betriebswirtschaft und arbeitskompetenz

management und führung

www.tae.de