

4958 Aktives Pricing – optimale Preisgestaltung für mehr Absatz, größere Kundenzufriedenheit und höhere Erträge

Nahezu in allen Branchen ist der Preis bei der Kaufentscheidung ein wesentlicher, wenn nicht der entscheidende Einflussfaktor. Dennoch wird aktive Preispolitik oft reaktiv, amateurhaft oder gar nicht genutzt. Preismanagement erschöpft sich darin, bei Veränderungen der Marktsituation jeweils die Preise mehr oder weniger verzögert anzupassen.

Teilnehmerkreis:

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsverantwortliche, Mitarbeiter und Nachwuchskräfte im Vertrieb, die das Ziel haben, einen fundierten und praxistauglichen Leitfaden kennen zu lernen, mit dem Sie optimale Preisentscheidungen sicher treffen.

Termin:

15.10. – 16.10.2009 Düsseldorf

Zeitplan:

1. Tag: 10.00 Uhr – 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Tagungshotel:

Düsseldorf

NH Hotel Düsseldorf-City, EZ/ÜF € 99,--

Hotel- und Anreisebeschreibung erhalten Sie zusammen mit Ihren Anmeldeunterlagen, ein Zimmerkontingent steht für Sie zur Verfügung.

Teilnahmegebühr:

€ 1.350,-- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt

Bei Anmeldungen bis zu 3 Monate vor Seminarbeginn erhalten Sie 10 % Rabatt.

Inhalte:

In einer Zeit gesättigter Märkte, austauschbarer Produkte und allgegenwärtiger Preiskämpfe ist aktives Preismanagement der zentrale Erfolgsfaktor für eine dauerhaft erfolgreiche Positionierung im Markt. Da in den meisten Unternehmen nahezu alle Möglichkeiten der Kostenersparnis ausgereizt sind, ist der Preis der Werttreiber schlechthin, um nachhaltige Ertragsoptimierungen zu verwirklichen.

- Besonderheiten des Marketinginstrumentes Preis
- Pricing-Trends – Wo geht es hin?
- Preispsychologie – so treffen Kunden Kaufentscheidungen
- Mit Preisdifferenzierung und Bundling Preisspielräume aufbauen und nutzen
- Marktorientierte Erläuterung durch neue Preisstrategien
- Preisverhandlungen erfolgreich führen
- Die häufigsten Fehler beim Preismanagement, und wie Sie sie vermeiden
- Leitfaden aktives Pricing für Ihr Unternehmen

Ihr Nutzen:

- Fundierter und praxisbezogener Überblick über die wichtigsten Methoden und Techniken im Preismanagement
- Erarbeiten der notwendigen Informationsgrundlagen zur Markt-, Wettbewerbs- und Umfeldsituation
- Erkennen der Notwendigkeit einer integrierten Preispolitik

Methodik:

Im Seminar findet ein situationsbezogener aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Moderation, Gruppendialog und Erfahrungsaustausch, Fallstudien aus Arbeitssituationen der Teilnehmer, Kurzvorträge.

Ihre Experten:

Trainer der GME Schule der Manager

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Thema führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch. Weitere Informationen siehe Seite 39 ff.

Coaching

Aus Chancen Erfolge machen: Dieses Thema können Sie auch als **Einzel-Coaching** buchen. Weitere Informationen siehe Seite 39 ff.