

Heckl Consulting Hamburg

Preispolitik und Pricing

2 Tage Intensivtraining

Um was es geht

Um zu verstehen, wie das eigene Unternehmen und der Wettbewerb Preise bestimmt, fehlt häufig das Verständnis der Kalkulationsmethoden.

Die Kostenrechnung bietet hierbei den Ausgangspunkt für die Preispolitik in den Unternehmen. Dieses Seminar zeigt die Stärken und die Schwächen der unterschiedlichen Systeme.

Neben der Errechnung eines möglichen Preises spielen insbesondere strategische Überlegungen eine besondere Rolle um sich im Markt gegenüber dem Wettbewerb erfolgreich positionieren zu können. Häufig verlangt der Vertrieb nach mehr Preisspielraum, also einer Rabattstruktur, die es ihm erlaubt kundenspezifisch auf Markterfordernisse reagieren zu können.

Während die Preispolitik zumeist nur auf die Berechnung der optimalen Preisforderung eingeht, liefert das Pricing zudem Argumente für die Verkäufer zur Preisdurchsetzung, und geht damit eher auf die Marktbedürfnisse ein.

Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Mitarbeiter mit Preisverantwortung, Controller (insbesondere Marketing- und Vertriebscontroller) sowie qualifizierte Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb.

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie die notwendigen Techniken und Strategien um mit marktgerechten Preisen dem Wettbewerb gegenüber zu treten.

Preispolitik und Pricing (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Grundlagen der Preisbildung bei Industrie und Handel
- Rabattpolitische Maßnahmen und deren Auswirkungen
- Strategische Preissetzung und Preispositionierung

Inhalt

- Betriebswirtschaftslehre und Pricing: Methoden der Betriebswirtschaft; Das Modell von Angebot und Nachfrage; Preis-Absatz-Funktionen; Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung; Kalkulationsverfahren bei Industrie und Handel, u.a. Voll- und Teilkostenrechnung, Auf- und Abschlagskalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung und Rabattpolitik: Deckungsbeitragsanalyse; Deckungsbeitrags-optimiertes Pricing; Rabattformen; Auswirkungen der Rabattpolitik auf die Vertriebspolitik
- Preispositionierung: Preispositionierungsmodelle; Einflüsse auf das Pricing; Preisdifferenzierungen; Preistransparenz; Rechtliche Aspekte des Preisverhalten; Auspreisung von Sortimenten; Internationale Preisgestaltung; Preisbündelung und Komplettpreis
- Wettbewerbspreis-Analyse: Verhalten im Preiswettbewerb; Organisation der Preisinformation und der Preisfindungsprozesse

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion, Übungen und Erfahrungsaustausch

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-20-01

Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de