

Preisgestaltung und Preismanagement

als „aktives“ Instrument des Service Managements verstehen, Wachstum gezielt unterstützen

Zweitätiges Intensiv-Seminar

Methoden und Tools für das Skalieren mit Services

Marktgerechte Preise sind ein wesentliches Element der Wettbewerbsfähigkeit! Die richtige Preissetzung, die administrative und organisatorische Implementierung von Preissystemen und Konditionen, ihre vertriebliche Umsetzung sowie die laufende Kontrolle von Preis und Volumen erfordern besondere Kompetenzen und Verantwortlichkeiten, die im Unternehmen oft erst entwickelt werden müssen.

Das Seminar hilft Führungskräften, die richtigen Impulse zu geben und gibt Fachkräften grundlegende Kenntnisse und Methoden für aktives Preismanagement sowie die Durchführung diesbezüglicher Projekte zur Hand.

Die Inhalte des Seminars beziehen sich gleichermaßen auf Hardware-Produkte, das ISS Programm fokussiert Anwendungen für Dienstleistungen und Produkt-Service-System.

Ziele, Nutzen & Inhalte

Mit der Fähigkeit, Preise und Konditionen als Gegenwert der erbrachten Leistung marktgerecht zu positionieren, zu kommunizieren und durchzusetzen leisten Sie einen entscheidenden Beitrag zur Wirtschaftlichkeit Ihrer Unternehmung.

Das Seminar liefert einen Überblick, wirksame Methoden und hilft, sinnvolle Ansätze für aktives Preismanagement im eigenen Bereich zu finden.

Ziel: Sie werden mit Hilfe der vermittelten Methoden und Tools

- „Preis“ als Bestandteil von Leistung und Produkt aktiv nutzen
- Marktpreise wertbezogen bestimmen
- Flexible Preissysteme implementieren
- Aktives Preismanagement nutzen

Profitieren Sie vom praxisorientierten Know-how und den Erfahrungen unserer Experten.

Inhalte

- **Finanzielle/ rechtliche Grundlagen für Preisbildung und -management**
 - Die wirtschaftliche Bedeutung von Preis und Volumen
 - Wettbewerbsrecht und Preisstrategien
- **Preissetzung**
 - Ermittlung des Kundenwerts von Produkten und Dienstleistungen
 - „Cost-plus“ Pricing sinnvoll umsetzen
 - Marktbezogene Segmentierung
- **Preissysteme**
 - Listenpreise/ Rabattsysteme
 - Projektbezogene Preissetzung/ Ergebniswirksame Vertragskonditionen
- **Preiskommunikation**
- **Umsetzung im Unternehmen**
 - Projektbeispiele Preismanagement
 - Interne und externe Kunden einbinden

- **Dauer**
2 Tage
- **Beginn/ Ende**
Jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- **Zielgruppe**
Verantwortliche für Services und Service-Produkt-Systeme, die „Preispolitik“ aktiv nutzen möchten, um ihre Services im Wettbewerb zu positionieren und Wachstum wie Ertrag systematisch auszubauen.
 - Führungskräfte mit Verantwortung für Produktmgm., Vertrieb und Controlling
 - Mitarbeiter, die regelmäßig Preise und Konditionen für produkte und/ oder Dienstleistungen festlegen
- **Unsere Leistungen**
Seminarteilnahme & Networking
Seminarunterlagen
Getränke und Mittagessen
Teilnahmebescheinigung
- **Ihr Investment**
€ 2.360 zzgl. MwSt.

Methodik:

- **Vortrag, dialogorientierte Lehrgespräche**
- **Case-Studies**
- **Gruppenarbeit**
- **Erfahrungsaustausch**

Information und Anmeldung

ISS International Business School
of Service Management
D-22301 Hamburg

+49 40 536 991-55
contact@iss-hamburg.de
www.iss-hamburg.de