

Preisgestaltung – Value Based Pricing

Profitabilität durch wertbasierte Preisfindung steigern

Zweitägiges Intensiv-Seminar

Wertermittlung, Preiskonzepte, Umsetzungen

Wie viel ist Ihren Kunden Ihr Produkt- oder Serviceangebot wert? Können Sie Preise festlegen, ohne den Wert Ihrer Produkte und Services zu kennen? Antworten hierauf sind entscheidend, da Ihre Preise direkt Ihre Profitabilität bestimmen!

Der Preis hat als schlagkräftiger Hebel im Marketing-Mix direkten Einfluss auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis. Ihre Kunden nehmen den Wert Ihres Angebotes individuell wahr und entsprechend verschieden ist daher auch deren Preisakzeptanz. Wenn Sie Preise für Ihre Produkte und Services nach dem Cost-Plus-Ansatz festlegen, nutzen Sie noch nicht alle Potenziale. Value-Based Pricing liefert Ihnen eine relevante, wertebezogene Basis und Argumentation für Ihre Preispolitik und hilft Ihnen, Ihre Ertragsspanne zu steigern.

Ihr Nutzen & Inhalte

In diesem zweitägigen Seminar lernen Sie die relevanten Hebel der Preispolitik kennen. Sie erfahren, wie Sie Ihr Produkt- oder Serviceangebot mit dem Fokus auf Werthaltigkeit Ihres Angebotes und im Einklang mit den Präferenzen Ihrer Kunden preislich positionieren.

Grundlage hierfür ist die systematische Bestimmung des Wertes Ihrer Produkte oder Services aus Sicht Ihrer Kunden. Im Verlauf des Seminars üben Sie die für das Value-Based Pricing relevanten Prozesse und Tools anhand praktischer Beispiele, sodass Sie diese dann in Ihrer täglichen Arbeit sicher anwenden können. Anhand von Best Practices aus unterschiedlichen Branchen in B2B- und B2C-Märkten werden zudem Möglichkeiten der Wertermittlung und der wertbasierten Preispositionierung erarbeitet. Die gewonnenen Einblicke ermöglichen Ihnen den Transfer in Ihr eigenes Geschäft oder in Ihren eigenen Verantwortungsbereich mit der Chance, Ihre Margen zu verbessern.

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

Inhalte

- Grundlagen der Preisfindung
 - Methoden, Strategien, Taktiken
- Definition von Value-Based Pricing
- Sinnvolle Rahmenbedingungen
- Ermittlung des Wertes für den Kunden
 - Nutzenversprechen
 - Ökonomische Werte
 - Emotionale Werte
- Methoden & Instrumente des Value-Based Pricing
- Pricing
- Preisargumentation & -kommunikation
- Grenzen und Ausblick

Methoden

- Impulsreferate
- Plenumsdiskussionen
- Gruppenarbeiten
- Fallstudien
- Expertentipps
- Toolbox
- Best Practices
- Branchenübergreifender Austausch

- **Dauer**
2 Tage
- **Beginn/Ende**
Jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- **Zielgruppe**
Verantwortliche im Vertrieb, Produktmanagement, Marketing, Controlling – Branchenübergreifend
- **Unsere Leistungen**
Seminarerfahrung & Networking
Seminarunterlagen
Getränke und Mittagessen
Teilnahmebescheinigung
- **Ihr Investment**
€ 1.860,- zzgl. MwSt.

Information und Anmeldung

ISS International Business School
of Service Management
Dorotheenstraße 29 a
D-22301 Hamburg

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

Stand 19.04.2018.
Änderungen vorbehalten.