S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Preis-Wissen kompakt

Was Führungskräfte über Preise wissen müssen !

> Preis-Strategien für das B2B- & B2C-Geschäft

> Preisbereitschaft der Kunden erkennen und ausreizen

> Typische Preis-Fallen kennen und vermeiden

> Sofortmaßnahmen für höhere Margen und mehr Marktanteile

> Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Prokuristen, Vertriebsvorstände, Führungskräfte aus dem Vertrieb, Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Account-Management.

Ihr Nutzen:

Nationale und internationale Preis- und Angebotsstrategien

Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge

Margen & Marktanteile gezielt ausbauen

Gestaltung eines griffigen Rabatt- und Konditionensystems

Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden

Preis-Strategien für Ihren Vertrieb

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

+ Leitfaden für den Aufbau einer optimalen Preisstrategie

+ Checklisten zur Preisbestimmung und Preisdurchsetzung

+ Checklisten zum Vermeiden von Preis-Fallen

+ S&P Pricing-Tool für das professionelle Preismanagement

+ S&P-Test zur Bestimmung der Preisbereitschaft der Kunden

+ Sofortmaßnahmen für höhere Erträge und mehr Gewinn

Termine:

18.09.2014
München

27.01.2015
Berlin

08.04.2015
Hamburg

Service

089/452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Programm

09.15 Uhr — Begrüßung
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr — Nationale und internationale Preis- und Angebotsstrategien

Der Preis ist heiß !

> Auf welche Gewinn- und Werttreiber kommt es in der Praxis an ?

> Tops und Flops in der Pricing-Praxis

> Preisbereitschaft der Kunden erkennen und ausreizen

> Wie fit ist Ihr Unternehmen im Pricing ?

> Preise weltweit vergleichen und Spielräume ausschöpfen

Direkte Umsetzung in die Praxis:

Die Teilnehmer erhalten mit dem Seminarpreis das S&P Produkt „Professionelles Preismanagement". Es werden Praxisfälle trainiert.

Die Teilnehmer lernen die erfolgreichsten Methoden der Preisoptimierung kennen.

11.00 Uhr – 11.30 Uhr — Diskussion und Erfahrungsaustausch

11.30 Uhr – 13.00 Uhr — Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge (Teil 1)

> Erfolgreiche Ansätze für die Preisdifferenzierung im Wettbewerb

> Preisverhandlungs-Spielräume für den Vertrieb festlegen und durchsetzen

> Anwendung innovativer Pricing-Modelle in der Praxis

Direkte Umsetzung in die Praxis:

Die Teilnehmer erhalten mit dem Seminarpreis das S&P Produkt „Professionelles Preismanagement".

13.00 Uhr – 14.00 Uhr — Gemeinsames Mittagessen

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Programm

14.00 Uhr – 15.30 Uhr

Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge (Teil 2)

> Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt ?

> Den Vertrieb zur Preisoptimierung animieren

> Wirkungsvoll auf Preissenkungen des Wettbewerbs reagieren

> Sofortmaßnahmen für höhere Erträge und mehr Gewinn

Direkte Umsetzung in die Praxis:

Die Teilnehmer erhalten mit dem Seminarpreis das S&P Produkt „Professionelles Preismanagement".

Sie erfahren, wie Sie Preisspielräume nutzen und so dauerhaft höhere Erträge erwirtschaften.

15.30 Uhr – 16.00 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

16.00 Uhr – 17.30 Uhr

Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden

Die Preis-Bereitschaft der Kunden ausreizen

> Argumentationsketten für Preisverhandlungen

> Den Kundennutzen richtig kommunizieren

> Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen

> Aktiver Verkauf von Zusatzleistungen

> Preiseinwände gezielt entkräften

Fallstudien und Trainings:
Preiseinwände gezielt entkräften durch Aufbau einer einheitlichen Argumentationskette

Direkte Umsetzung in die Praxis:

Gezielter Zusatzverkauf von Produkten und Dienstleistungen –

Kundenbindung durch aktives Cross Selling – Zahlungsbereitschaft der Kunden optimal abschöpfen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten

Achim Schulz
Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen,
bei Nachfolge-Lösungen, sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

> Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts

> Interims-Management für Mittelstand und Banken

> Vertriebs-Steigerungsprogramme (VSP)

> Strategische Personalentwicklung

> Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte

> Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen

> Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

> Rating und Bankverhandlungen

Andreas Leitner
Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Andreas Leitner ist bei S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Pricing-Projekte und Vertriebs-Steigerungsprogramme für mittelständische Familienunternehmen erfolgreich umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

Leistungsangebot zum Thema Preismanagement:

> Pricing- Workshops

> Pricingstrategien & Pricingprozesse

> Preismodelle & Preisdifferenzierung

> Preistrainings Inhouse

> Vertriebstraining: Preisverhandlungen

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

> Referenten mit hohem Praxisbezug

> Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet

> Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis

> Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:

S & P Vorsprung
Seminare & Inhouse-Trainings

S & P Produkte
für den **Mittelstand**

S & P Produkte
für die **Nachfolge**

S & P Produkte
für **Banken**

Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

> Erfolgreich im Vertrieb
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen

> Richtig Führen im Vertrieb
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen

> Mit Motivation zu Spitzenleistungen
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !

> Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen

> Souverän entscheiden und kommunizieren
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

Antwortfax
089 452 429 70 299

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Preis-Wissen kompakt

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt.
Es gelten unsere AGB´s, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- ☐ 18.09.2014 München
- ☐ 27.01.2015 Berlin
- ☐ 08.04.2015 Hamburg

- ☐ Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine
- ☐ Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.
(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- ☐ Empfehlung
- ☐ Internet
- ☐ Newsletter
- ☐ Seminarportal
- ☐ Telefon / Persönlicher Kontakt
- ☐ Persönliches Anschreiben
- ☐ ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)

Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift
Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service
089/452 429 70-100