



Preise festlegen ist Chef-Sache

So steigern Sie Ihren Ertrag mit der optimalen Preisstrategie



- > Die Hebelwirkung des Preises auf den Gewinn
- > Was sind unsere Produkte und Dienstleistungen tatsächlich wert?
- > Zahlen unsere Kunden das was Sie bereit sind zu bezahlen?
- > Wann machen Rabatte und Skonti überhaupt Sinn?
- > Wie erhöht man Preise richtig?

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

Gestaltung eines griffigen Rabatt- und Konditionensystems

Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden

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:

06.09.2017
Berlin

15.11.2017
Leipzig & Frankfurt

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

Wie
bestimme
ich den
optimalen
Preis?


Programm

09.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

ab 09.30 Uhr

Nationale und internationale Preis- und Angebotsstrategien



Mehr Absatz
und
höhere Erträge

- > 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“.

Die Teilnehmer lernen die erfolgreichsten Methoden der Preisoptimierung kennen.

11.00 Uhr – 11.30 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge

- > 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

Programm

ab 14.00 Uhr

Gestaltung eines griffigen Rabatt- und Konditionensystems

- > 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

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

Direkte Umsetzung in die Praxis:

Preiseinwände gezielt entkräften durch Aufbau einer einheitlichen Argumentationskette

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 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

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

Er berät Unternehmen bei Vertriebs- und Preismanagement-Projekten, insbesondere mit dem Fokus öffentliche Ausschreibungen und Bieterverfahren.

Reiner Schon

Fachbereich Unternehmenssteuerung

Herr Reiner Schon war 23 Jahre lang im Segment Privat- und Firmenkunden bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig.

Er kennt alle Facetten des Preismanagements im Dienstleistungsgeschäft. Er begleitet Unternehmen bei der Einführung eines aktiven Preismanagements im eigenen Unternehmen.

Jörg Reinhardt

Kaufmännischer Leiter in einem mittelständischen Unternehmen

Herr Jörg Reinhardt ist als kaufmännischer Leiter u.a. für die Unternehmens- und Finanzplanung sowie das Treasury einer mittelständischen Krankenhausgruppe tätig.

Er betreut dort verschiedene Preismanagement-Projekte und entwirft Verhandlungsstrategien für das Preisgespräch.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- Pricing- Workshops
- Pricingstrategien & Pricingprozesse
- Preismodelle & Preisdifferenzierung
- Projekt- und Wachstumsfinanzierungen
- Diskrete Kapitalsuche für Wachstum und Investitionen
- Gutachter für Unternehmensbewertungen und Kaufpreisermittlungen
- Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement

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 Tools für eine sichere und schnelle Umsetzung

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten stellen mit Ihrer Berufserfahrung einen hohen Praxisbezug her
- > Typische Führungssituationen aus meinem Berufsalltag werden behandelt
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps, die mir einen Vorsprung in der Praxis bringen
- > Interaktive Fallstudien-Trainings für unterschiedliche Branchen fand ich besonders gut
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet – ein hilfreiches Seminar!
- > Fallstudien, Checklisten und S&P-Tools haben mir bei der Umsetzung viel Sicherheit gegeben
- > Lösungsansätze und Seminarschwerpunkte werden auf die eigene Betriebsgröße abgestimmt

Ihr Vorsprung in der Praxis:



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.

Preise festlegen ist Chef-Sache

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G01

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):

06.09.2017 Berlin

15.11.2017 Leipzig Frankfurt

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. 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