



Wie du deine Preise richtig festlegst

|| S+P

Sachkunde-Nachweis mit Zertifikat für:

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

Termine:

11.08.2022

08.09.2022

24.11.2022

07.12.2022

15.02.2023

09.08.2023

30.10.2023

Preis:

765,- €

+ MwSt.

Dein Nutzen

- Wie du deine Preise richtig festlegst
- Die Kunst der optimalen Preisgestaltung
- Überwinde Preisbarrieren – mit dem richtigen Marketing

Deine S+P Tool-Box

- Vorträge als PDF
- S+P Werkzeuge für die digitale Vertriebs-Praxis
- S+P Tool: Professionelles Preismanagement

[Meet our trainers!](#)

Programm

09.15 bis 17.00

Wie du deine Preise richtig festlegst

- **Digitalisierung:** Zukunft im Vertriebs- und Preismanagement
- Auf welche **Gewinn- und Werttreiber** kommt es in der Praxis an?
- **Chance Digitalisierung:** Wie kann der Vertrieb die Digitalisierung optimal nutzen?
- **Kommunikation 4.0:** Kunden digital Ansprechen und den dezentralen Kommunikationsprozess zum Abschluss führen

Du erhältst die **S+P Tool Box:**

+ S+P Tool **Digitales Geschäftsmodell** konzipieren

+ S+P Toolbox: **Werkzeuge** für die digitale Vertriebs-Praxis

Die Kunst der optimalen Preisgestaltung

- Erfolgreiche Ansätze für die **Preisdifferenzierung** im Wettbewerb
- Preisverhandlungs-Spielräume für den Vertrieb festlegen und durchsetzen
- Anwendung innovativer **Pricing-Modelle** in der Praxis

Überwinde Preisbarrieren – mit dem richtigen Marketing

- Agile Verkaufsprozesse mittels **digitaler Kommunikation** beherrschen
- Welche **Rabatt- und Bonimodelle** haben sich in der Praxis bewährt
- **Social Selling:** Effektives Zusammenspiel der Vertriebskanäle im B2B Vertrieb



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. G12