

1/2-Tages Seminar optimierte Verkaufspreise (Pricing)

Kosten, Absatzmenge und Verkaufspreis bestimmen Ihren Gewinn – wir zeigen, wie Sie Ihre Verkaufspreise erhöhen können

Der optimierte Verkaufspreis beeinflusst den Gewinn oft stärker als Kosteneinsparungen.

Insbesondere Unternehmen ab 100 Mio€Umsatz optimieren den Verkaufspreis auf vielfältige Weise. Der typische Mittelstand hingegen ergänzt oftmals die kalkulierten Selbstkosten um einen Aufschlag, der unter dem Machbaren liegt. Kundennutzen oder mögliche Wechselwirkungen werden nicht berücksichtigt. Mit Pricing können die *durchschnittlichen* Verkaufspreise häufig um 2 bis 3% erhöht werden.

Stuttgart
Di., 18.02.2014

Ihr Nutzen

Ziel unseres 1/2-Tages-Seminars ist es, Ihnen Einblicke in die optimierte Preisgestaltung (das „Pricing“) zu geben, damit Sie selber erste Preisanpassungen vornehmen können oder zumindest eine Entscheidungsgrundlage erhalten, ob das Thema Preismanagement für Sie von Interesse ist und weiter verfolgt werden sollte. Um das Seminar-Ziel zu erreichen, werden u.a. folgende Themen behandelt:

- Schwächen der klassischen Kalkulation
- Kundennutzen
- Ermittlung der eigenen Preisposition
- Wettbewerber
- Rabattgewährung/ Boni
- Spannungsfeld Vertrieb: „Umsatz, Umsatz, Umsatz“
- Spannungsfeld Fertigung: „Die Bude muss voll sein“
- Ermittlung des "idealen Preises"
- Preisgestaltung in verschiedenen Vertriebskanälen
- Ersatzteile – Zusatzerträge durch Ausnutzung der Saison und des Lebenszyklus
- Preiserhöhung als Alternative zur Erweiterungsinvestition
- Kommunikation der Preisanpassung

Konkrete Fälle dienen der Veranschaulichung. Die Seminar-Unterlagen erhalten Sie im Anschluss an das Seminar als PDF.

Vorab-Info

Unter <http://www.verkaufspreis-optimierung.de> finden Sie den ersten Blog über Pricing für KMU. Der Blog wird vom Referenten betrieben und vermittelt einen ersten Einblick in die „Denke“ der Verkaufspreis-Optimierung.

PC-Antwortfax
03222 3705 932

Antwortmail
office@equity-advice.de

PRICING – OPTIMIERTE VERKAUFSPREISE

Der Preis beträgt 295,00 € zzgl. 19% MwSt. (351,05 €) incl. Getränke u. Snacks/ weitere Teilnehmer einer Firma erhalten je 20% Preisnachlass.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil:

Stuttgart
Di., 18.02.2014

Anmeldeschluß: 31. Januar 2014. **Beginn 13:30 Uhr** – Ende gegen 17:30 Uhr

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anschrift (Straße, PLZ, Ort)

Telefon

E-Mail

Datum/ Unterschrift

Ihre Anmeldung wird durch Ihre Unterschrift verbindlich! Die Rechnung wird Ihnen umgehend nach der Anmeldung zugesandt ist vor dem Seminar zu begleichen.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung!



Guido Bruch

Equity Advice GmbH
Merzstrasse 16
81679 München
Tel.: 089 189 378 77-0
g.bruch@equity-advice.de
www.equity-advice.de