

Tages-Seminar optimierte Verkaufspreise (Pricing)

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

Der optimierte Verkaufspreis erhöht den Gewinn i.d.R. nachhaltiger 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. Der Ertrag wird hierdurch unmittelbar gesteigert.

Stuttgart
Di., 22.07.2014

Ihr Nutzen

Ziel unseres 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. Hierzu wird u.a. erläutert, wie der Kundennutzen bewertet werden kann, wie neue Preismodelle entwickelt werden können und welche psychologischen Faktoren bei der Preisgestaltung berücksichtigt werden sollten.

Nach dem Mittagessen wird Workshop-artig auf Besonderheiten der Branchen der Seminar-Teilnehmer Bezug genommen.

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 450,00 €(19% MwSt. sind enthalten) incl. Mittagessen, Getränke u. Snacks/ weitere Teilnehmer einer Firma erhalten je 20% Preisnachlass.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil:

Stuttgart
Di., 22.07.2014

Anmeldeschluss: 05. Juli 2014. **Beginn 10:00 Uhr** – Ende gegen ca. 16:00 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