

„Sie sind den Preis wert!“

Erfolgreiche Preismodelle und richtige Preissetzung

16. März 2018

Idee

Als Selbständige/r oder Angestellte/r sind Sie für Ihren Umsatz und Ertrag verantwortlich. Es existiert eine Vielzahl an unterschiedlichen Preismodellen. Es stellt sich die Frage, wie ist Ihre richtige Positionierung und was ist das dazu passende Preis- und Ertragsmodell.

Fällt Ihnen die Beantwortung dieser und der folgenden Fragen manchmal schwer? Gewähren Sie ungewollt Rabatte? Senken Sie Ihre Gewinnmarge, weil Sie mit einheitlichen Preisen arbeiten? Oder wissen Sie gar nicht, was Ihre Leistung wert ist? Und senken Sie deshalb den Preis?

Lernen Sie, wie Sie den optimalen Preis für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung finden und sich erfolgreich zu positionieren.

Zielgruppe

- Top Management, Geschäftsführer/innen
- Mittlere Führungskräfte, Referent/innen in den Bereichen, Marketing und Vertrieb
- Organisationsberater/innen, Coaches, Trainer/innen & Supervisor/innen
- Personen, die sich als Berater oder Coaches selbständig machen wollen und Möglichkeiten der Qualifizierung suchen

Nach dem Seminar...

- ... haben Sie ihre Positionierung geschärft und das passende Ertragsmodell definiert
- ... kennen Sie Mechanismen, wie Preise festgelegt werden und wissen, wie Sie einen optimalen, marktgängigen Preis für Ihre Produkte und Dienstleistungen setzen können.
- ... kennen Sie Optionen Ihre Preise kundenindividuell und erfolgreiche zu differenzieren.
- ... haben Sie die vermittelten Inhalte in Übungen angewendet und auf Ihr eigenes Portfolio übertragen.
- ... setzen Sie systematisch Ihre Preise und monetarisieren ihre Leistung.

inscape

Veranstalter:

inscape – Institut für Fortbildung und Beratung, Köln

Referent:

Prof. Dr. Frank Hälsig,
Saarbrücken

Ort:

inscape
Riehler Straße 23
50668 Köln

Investition:

245 €,
inkl. Mittagsimbiss.

Zeitraumen:

16. März 2018 von 9 bis 17 h

Informationen und Anmeldung:

inscape gGmbH
Riehler Straße 23
50668 Köln

Tel.: +49-221-56 07 60 8
Fax: +49-221-96 59 85 83

e-Mail:

gabriele.beumer@inscape-international.de

Inhalte

1. **Positionierung und Kundennutzen:**
Eigene Positionierung herausarbeiten und schärfen // Die Perspektive Ihrer Kunden einnehmen und den Nutzen Ihrer Leistung ableiten
2. **Erfolgreiche Preis- und Ertragsmodelle:**
Transparenz über die Vielzahl an Preismodellen gewinnen // Die bzw. das passende Preismodell für Sie herausarbeiten
3. **Systematische Preisfindung:**
Gewinnoptimale Preise für Angebote setzen // übliche "Kostenbrille" durch Marktsicht ergänzen // Mit Nebenleistungen und Zuschlägen clever Geld verdienen
4. **Kundenindividuelle Preisdifferenzierung:**
Preistreiberansatz kennenlernen und verstehen // Ihre kundenspezifischen Preistreiber herausarbeiten und in Modell systematisieren // Ihr Modell auf ausgewählte Kunden anwenden
5. **Kurze, spezifische Einblicke in weitere wichtige Bausteine**
Erfolgreiche Preis- und Honorarverhandlungen // Ihren Wert richtig kommunizieren // Vertrauen der Kunden gewinnen

Referent

Frank Hälsig ist Professor für Marketing, Preis-, Vertriebsmanagement und E-Business, Managementtrainer und Unternehmensberater mit mehr als 10jähriger Beratungserfahrung als Projektleiter im In-/Ausland und Dozent an einer Vielzahl von Hochschulen.



Zuvor war Prof. Hälsig Director bei Simon-Kucher & Partners - Strategy & Marketing Consultants. Der Fokus der globalen Strategieberatung liegt auf Marketing, Vertrieb und Pricing. Simon-Kucher & Partners gilt als die weltweit führende Preisberatung.

Herr Hälsig hat intensive Projekterfahrung in unterschiedlichen Dienstleistungsbranchen, im Industriegüterbereich, der Logistik, der Telekommunikationsindustrie sowie im Handel und in der Automobilindustrie. Er ist Referent und Autor zu unterschiedlichen Themen, vor allem im Bereich Pricing & Vertrieb, Kundenbindung sowie E-Business & Digitalisierung. Er wurde u.a. ausgezeichnet mit dem 1. Preis der Deutschen Marktforschung.