

## SEMINAR 2 KOMPAKTKURS STRATEGISCHES PRICING

**08:30 Empfang**

**09:00 – 09:15 Begrüßung**

**09:30 – 09:45 Herzlich Willkommen**

Begrüßung durch die Seminarleiterin Verena Beeck

- Überblick über die Inhalte und Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

**09:45 – 10:15 Pricing – der Gewinntreiber Nummer 1**

- Warum professionelles Pricing auf jede Management-Agenda gehört
- Wie die Pricing-Realität in den Unternehmen aussieht
- Das Idealbild: Der optimale Pricing-Prozess

**10:15 – 10:45 Pricing-Strategie –**

**die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung**

- Unternehmens- und Pricing-Strategie optimal verzahnen
- Ableiten eines konkreten Zielbildes
- Operationalisierung der Strategie durch Pricing-Guidelines

**10:45 – 11:15 Methoden der Preisfindung:**

**Welche Methodik führt zum optimalen Preis?**

- Kostenorientiertes Pricing – über die Kosten zum Optimalpreis?
- Wettbewerbsorientiertes Pricing – Abschauen als Methode?
- Marktorientiertes Pricing – Analysen, Tests und Umfragen als Lösung?

**11:15 – 11:30** Kaffee- und Teepause

**11:30 – 12:30 Praxisbeispiel Preisfindung:**

**Wie man den optimalen Preis findet**

- Erfolgsfaktor: Kenntnis der Kundenpräferenz und Zahlungsbereitschaft
- Demo: Präferenzmessung mit Conjoint Measurement
- Preiselastizität als Basis für optimale Preise

**12:30 – 13:30** Mittagsbuffet + Ausstellung

**13:30 – 14:00**

**Keynote Carsten K. Rath (CEO Lifestyle Hospitality & Entertainment Group) „Die Entstehung der Kameha Idee.“**

**14:00 – 15:30 Preisentscheidung: Einzelpreis oder Preismodell**

- Das Potential von Preisdifferenzierungen bewerten können
- Vorstellung der Formen der Preisdifferenzierung
- Erfolgreiche Praxisbeispiele

**15:30 – 15:45** Kaffee- und Teepause

**15:45 - 16:30 Preispsychologie und Preiskommunikation – Preise richtig rüberbringen**

- Das Entscheidungsverhalten der Kunden kennen
- Preise richtig darstellen und kommunizieren
- Die Value-Story – Basis des wertorientierten Verkaufs

**16:30 – 17:00 Zusammenfassung der Inhalte des Seminartages und Gelegenheit für individuelle Fragen**

**Referentin:** Verena Beeck (Direktorin Simon Kucher & Partners Strategy und MarketingConsultants AG)

**18.30 Zentrales Abendevent**

Dinnerbuffet, Live-Performance, Kontakte knüpfen und verbessern