

Erfolgreiches Pricing

ZfU International Business School



03.06.2025 bis 04.06.2025 (Online-Durchführung)

02.12.2025 bis 03.12.2025 (Online-Durchführung)

Ein professionelles Preismanagement gewinnt durch den stetig steigenden Wettbewerbsdruck zunehmend an Bedeutung. Während für Hersteller und Dienstleister der Preis der wichtigste Hebel zur Erhöhung der Profitabilität ist, müssen Preise aus Kundensicht transparent und nachvollziehbar sein. Lernen Sie in diesem Intensiv-Seminar die neusten Methoden und Konzepte zur Ausschöpfung Ihrer Ertragspotenziale kennen. Unser Spezialist zeigt Ihnen den optimalen Weg zur erfolgreichen Preisdurchsetzung im Markt. Dabei lernen Sie alle wesentlichen Aspekte der Preisstrategie, Preissetzung sowie Preisführung kennen und vertiefen Ihr Wissen anhand von praxisnahen Fallbeispielen.

CHF 1'500.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Roland Pietsch

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

Tag 1

Bedeutung des Pricing in der heutigen Zeit

- Der Preis als Gewinntreiber
- Herausforderungen für das Pricing
- Preiselastizität auf Kundenseite
- Preisdynamik im Wettbewerb
- Praxisbeispiel und Fallstudienübung

Typische Vorgehensweisen und Fehler bei der Preisfindung

- Kosten- und Markups als Ausgangspunkt
- Variable, fixe, kalkulatorische Kosten und Verbundeffekte
- Unverbindliche Preisempfehlung und «Street price»

Nachhaltiger Erfolg durch Konsistenz von Unternehmens- und Preisstrategie

- Mission, Vision, Leitbild und Marktpositionierung als Ausgangspunkt
- Marktführer- und Preisführerschaft
- Preisstrategie und Preisimage
- Praxisbeispiel und Fallstudie

Ertragspotenziale ausschöpfen mit Market Intelligence

- Compliance gerechte Wettbewerbsanalyse
- Methoden der Ermittlung von Preisbereitschaften
- Praxisbeispiele und Fallstudie

Erfolgreiche Preisdifferenzierungsstrategien

- Grundsätzliche Zielsetzung
- Bedeutung der Kundensegmentierung
- Selbst- und fremdbestimmte Preisdifferenzierung
- Kunden und Regionen
- Sortiment und Artikelvarianten
- Hauptartikel und Zubehör
- Praxisbeispiel und Fallstudienübung

Preisstrukturen und Rabattgestaltung

- Stellhebel und Erfolgsfaktoren
- Einzelpreise und Preisgruppen
- Rabattstufen und Rabattsätze

Andere Preismodelle aus der Praxis

- Bonusstaffeln
- Punktesysteme und Kundenkarten
- Systemangebote und Paketlösungen

Tag 2

Preisoptimierung durch Harmonisierungsstrategien

- Homogene Artikelgruppen und Produktfamilien
- Geschwister und Nachfolgeartikel
- Preisgruppenbildung
- Minimum-Markups und -Preise
- «Optische» Harmonisierung
- Sonderfall Produktinnovation
- Methoden der optimalen Preisbestimmung

Preisdurchsetzung in der Praxis

- Strategieabsicherung «nach innen» - Festlegen von Handlungsrahmen
- Prozessdefinition und Regelwerk zur Preisbildung und Verankerung im Produktentstehungsprozess
- Toolbox zur operativen Umsetzung
- Organisatorische Verankerung - der «Pricing-Manager»
- Strategieabsicherung «nach aussen» - Price-Image-Management
- Praxisbeispiel und Fallstudienübung

Preismonitoring und Effekt-Controlling

- Webcrawling: Monitoring der Wettbewerber-Reaktion
- Simulation von Preis- und Mengeneffekten
- Effekt-Controlling in der Praxis

Ausblick auf das Pricing der Zukunft

- Strategien und Technologien zur Dynamisierung des Pricing
- Gegenstrategien der Kunden

Nutzen

Es werden sowohl Fallstudien aus dem B2C- als auch B2B-Bereich bearbeitet. Erfahren Sie, wie Sie den optimalen Preis festlegen und erfolgreich im Markt durchsetzen und lernen Sie, wie Sie Ihre Preismodelle optimieren können.

Teilnehmer

- Vorstand/Geschäftsführung
- Leitung und Mitarbeitende aus dem Bereich Pricing
- Leitung und Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing/Vertrieb/Verkauf
- Leitung und Mitarbeitende des Produktmanagements
- Leitung und Mitarbeitende der Produktentwicklung
- Key Account Manager/-innen

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Mehr Informationen und Anmeldung