

# Professionelles Preismanagement

Strategien, Maßnahmen und Quick Wins zur Ertragssteigerung

## DIE THEMEN

- So wählen Sie die richtige Preisstrategie
- Professionelles Pricing von Produkten und Services
- Leistungsgerechte Rabatt- und Konditionssysteme gestalten und nutzen
- Wie es gelingt, Preiserhöhungen am Markt durchzusetzen
- Wie Sie Verhandlungstaktiken aufbauen und stärken
- Praxistest: So identifizieren Sie wichtige Pricing-Hebel für Ihr Unternehmen

Zahlreiche Tipps  
und Anleitungen  
für Ihre Praxis

## IHR REFERENT



### Kai Pastuch

Managing Partner,  
Prof. Roll & Pastuch -  
Management Consultants,  
Köln

# Drehen Sie an der richtigen Schraube

---

## Ziel des Seminars

Preiserhöhungen lassen sich am Markt nur schwer durchsetzen. Doch es gibt Mittel und Wege, wie Sie durch professionelles Preismanagement die Unternehmensgewinne effizient steigern können. Überprüfen Sie Ihre eigene Preisstrategie, setzen Sie den richtigen Preis für Ihr Produkt und finden Sie Taktiken, wie Sie Ihren Preis am Markt erfolgreich durchsetzen. Nutzen Sie die Ertragswirkung des Preismanagements bewusst. Die Hebelwirkung einer Preisoptimierung ist enorm. Mit einem vergleichsweise geringen Einsatz können die Erträge über ein professionelles Preismanagement signifikant gesteigert werden.

In diesem Praxisseminar werden die vielfältigen Ansatzpunkte des Preismanagements beleuchtet. Lernen Sie die wichtigsten Ertragshebel und Quick-Wins entlang des Pricing-Prozesses kennen und profitieren Sie von Fallbeispielen und Best Practices.

---

## Ihr Praxisnutzen

- Sie werden durch die verschiedenen Themen des Preismanagements geführt: Von der Preisstrategie über die Preissetzung von Produkten und Services bis zur Preisdurchsetzung am Markt.
- Im Seminar werden die unterschiedlichsten Herausforderungen herausgestellt und ausgewählte Ertragshebel und Quick-Wins ausführlich behandelt.
- Erfolgreiche Fallbeispiele stellen die Praxisnähe sicher.
- In dem Pricing-Self-Assessment können Sie die relevanten Pricing-Hebel Ihres Unternehmens identifizieren und priorisieren.

## Ihr Referent



### Kai Pastuch

Managing Partner,  
Prof. Roll & Pastuch -  
Management Consultants,  
Köln

---

## Ihr Referent stellt sich vor

Kai Pastuch ist Geschäftsführer und Mitgründer von Prof. Roll & Pastuch - Management Consultants. Er verfügt über umfangreiche Projektmanagementenerfahrung in den Bereichen Pricing, Marketing, Vertrieb und Strategie. Prof. Roll & Pastuch wurde von der Wirtschaftswoche ("Best of Consulting") und der Capital ("Hidden Champion") als beste Beratung für Marketing und Vertrieb ausgezeichnet.

## Teilnehmerkreis

Dieses Praxisseminar richtet sich an Führungskräfte und spezialisierte Mitarbeiter aus den Bereichen: Vertrieb, Pricing, Controlling, Verkauf, Marketing, Produktmanagement und Key Account Management, die mit dem Preismanagement befasst sind.

Die Veranstaltung hilft Neu- und Quereinsteigern zu einem erfolgreichen Einstieg in die komplexe Materie. Angesprochen sind aber auch erfahrene Mitarbeiter, die sich einen Überblick und ein Update über die wichtigsten Instrumente und Methoden für eine Optimierung ihrer Tätigkeit verschaffen möchten.

**von 9:00 - 17:30 Uhr**

## **Die richtige Preisstrategie wählen**

- Zielkonflikt Umsatz versus Profitabilität
- Übersicht zu generischen Preisstrategien
- Die richtige Preisleistungspositionierung finden
- Die Marktsegmentierung als Basis der Preisdifferenzierung
- Von einer lokalen zu einer internationalen Preisstrategie
- Steuerung über Preisregionen

## **Pricing von komplexen Produktportfolios und Services**

- Wertbasiertes Pricing - was heißt das?
- Methoden und Tools zur Preisfindung
- Für 100.000 Produkte den richtigen Preis setzen
- Family Pricing für Produktfamilien
- Profithebel Service-Pricing - systematisch mehr im Service herausholen

## **Leistungsgerechte Preisdifferenzierung**

- Multi-Channel Strategien und Konflikte
- Rabatte und Konditionen systematisch steuern
- Der Einsatz von Zielpreissystemen
- Pricing im Projektgeschäft
- Recurring Revenue Management

## **Preiserhöhungen am Markt durchsetzen**

- Preiserhöhungen differenzieren, durchsetzen und messen
- Simulation von Preiseffekten
- Verhandlungstaktiken und -fallstricke
- Value Selling Tools etablieren
- Den Vertrieb motivieren und richtig vorbereiten
- Pricing-Quick-Wins - Ertragspotenziale schnell realisieren

## **Pricing-Self-Assessment**

- Bewerten Sie die Leistung Ihres Preismanagements
- Identifizieren Sie wichtige Pricing-Hebel für Ihr Unternehmen
- Diskutieren Sie Ihre größten Pricing-Herausforderungen

# Professionelles Preismanagement

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 1911514

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

12. November 2019 in Mannheim
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.
- Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

### Inhouse-Schulung:

Wir bieten das Seminar auch als Inhouse-Schulung in Ihrem Unternehmen an. Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot. Sprechen Sie mich an.

### Termin/Veranstaltungsort:

Dienstag, 12. November 2019 in Mannheim  
Hilton Garden Inn Mannheim  
Willy-Brandt-Platz 13 · 68161 Mannheim  
Tel. +49 621 8607 4502 · Fax

### Gebühr:

€ 1.040,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Das Seminar ist teilnehmerbegrenzt. Wir empfehlen eine zeitnahe Anmeldung.

### Zimmerreservierungen:

Bitte nehmen Sie für Ihre Zimmerreservierung Kontakt mit dem Tagungshotel oder einem naheliegenden Hotel auf. Wir empfehlen Ihnen möglichst früh zu buchen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Michael Eweleit**  
Bereichsleiter ReWe/IT  
Tel. +49 6221 500-830  
[m.eweleit@forum-institut.de](mailto:m.eweleit@forum-institut.de)