

Optimale Preise finden und kommunizieren

Den richtigen Preis für Produkte und Dienstleistungen zu finden, ist eines der schwierigsten Themen des Managements. Sie benötigen Informationen aus der Buchhaltung und vom Markt und müssen die richtigen Schlussfolgerungen ziehen.

Wir ermitteln den Stundensatz, den Sie benötigen, um Ihre Kosten zu decken und beziehen Konkurrenzpreise und die Preisbereitschaft der Kunden in die Festlegung des optimalen Preises ein.

Wir überlegen gemeinsam, welche Ertragsmechanik Basis Ihrer Geschäftsidee sein sollte, welches Preismodell am besten anwendbar ist und was Sie tun können, wenn Ihre bisherigen Einnahmen zu niedrig sind.

Zum Abschluss wollen wir branchentypische Besonderheiten und verschiedene Liefer- und Zahlungsbedingungen besprechen und Argumente für Ihre Preisverhandlungen sammeln.

1. Preise und Honorare

- 1.1. Preisspielräume und Grundsätze der Preispolitik definieren
- 1.2. Preisstrategien und deren Folgen untersuchen
- 1.3. unterschiedliche Methoden der Preiskalkulation kennen lernen
- 1.4 Stundensatzkalkulation für den Dienstleistungsbereich üben
- 1.5. Ertragsmechanik und Preismodelle analysieren
- 1.6. Branchenbesonderheiten und Argumente für Preisverhandlungen diskutieren

Termin: 03.09.2012

Uhrzeit: 9.00 bis 17.00 Uhr

Teilnehmeranzahl: max. 16