

Preismanagement in der Praxis – So erhöhst du systematisch deinen Profit (Präsenz)

Kleine Stellhebel mit großer Wirkung

Preise bestimmen direkt die Profitabilität deiner Produkte und Dienstleistungen. Nichts hat so unmittelbar Auswirkung auf das Ergebnis wie die Preisgestaltung. Lerne professionelles Preismanagement kennen, von der Berechnung verschiedener Preismodelle über eine wettbewerbsfähige Preisstrategie bis hin zu einem konsistenten Preis-Controlling. Darüber hinaus erhältst du einen Einblick in die Preis-Psychologie. Der Online-Bereich hat neue Preismetriken hervorgebracht, die Digitalisierung die Möglichkeiten für Preisvariationen ausgeweitet. Schaffe dir eine tragfähige Basis für eine profitable Preispolitik in deinem Unternehmen!

Inhalte

Prozessschritte für das Preismanagement:

Positionierung und Zielsetzung

- Vorgehen Pricing leitet sich aus der Positionierung ab.
- Unternehmensergebnis und Preisstrategie.
- Der Preis aus Kundensicht. Loyalität als Basisfaktor für Wirtschaftlichkeit.
- Unterschiedliche Kostenstruktur für Industrie und Dienstleistung oder digitale Produkte.

Analyse als Voraussetzung

- Wie ist die Kostenstruktur? Insbesondere: Wie ändern sich die variablen Kosten?
- Grundlagen für das Pricing: Produkte und Kanäle, klassisch und digital.
- Drei K als Parameter: Kosten, Konkurrenz, Kunden.

Kalkulation

- Wie werden aus den Informationen Preise?
- Betrachtung unterschiedlicher Kundengruppen.
- Preisposition im Wettbewerb.
- Target Pricing als grundsätzlicher Ansatz.

Entscheidungen

- Welcher Preislinie soll gefolgt werden?
- Was ist der Handlungsrahmen?
- Wie wird das Pricing organisatorisch umgesetzt?

Preisvariationen

- Variationsmöglichkeiten nach Segment, Menge und Produkten.
- Erweiterung durch Absätze im Internet.
- Neue Preismetriken.

Preispsychologie

- Was sagen Psychologie und Neuroscience?
- Auswirkungen auf das Kunden- und Preisverhalten.
- Pricing im Laufe des Produkt-Lebenszyklus.

Grundlagen der Steuerung

- Deckungsbeitrag als Pricingbasis.
- Mehrstufiger Deckungsbeitrag als Steuerungsgrundlage.
- Kundenkenntnis zur Justierung des Vorgehens.

Preisverhandlung

- Durchsetzung im Preisgespräch.
- Preiswaage als Modell.

Controlling

- Organisatorische Einheit für Pricing.
- Systemunterstützung (CRM-System) zur Steuerung und Fundierung.

Preisverhandlung

- Durchsetzung im Preisgespräch.
- Preiswaage als Modell.

Kundensicht

- Loyalität als Basisfaktor für Wirtschaftlichkeit.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar vermittelt dir:

- die Grundlagen modernen Preismanagements mit den unterschiedlichen Bedingungen von klassischen und Online-Kanälen.
- die geeignete Vorgehensweise im Pricing entsprechend der Marketingstrategie.
- die grundlegenden Entscheidungen für erfolgsorientiertes Pricing.
- die Möglichkeiten zur Preisvariation im digitalen Zeitalter vor der Frage des Nutzens für das Unternehmen.
- die Kundenpsychologie im Preismanagement.
- Vorgehen in Preisverhandlungen zur Überzeugung deiner Kund:innen.
- die Steuerung des Vorgehens über Kunden- und Produkt-Deckungsbeiträge.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen und Beispielkalkulationen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement, Preismanagement, Brandmanagement, Produktentwicklung, Controlling, Marktmanagement, Geschäftsführung im B2C und B2B.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:innen

**Lothar Keite**

Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf meinem Weg geholfen. Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

14.-15.10.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Hilton Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 15.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/1944

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1944

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Preismanagement in der Praxis – So erhöhst du systematisch deinen Profit (Live-Online)

Kleine Stellhebel mit großer Wirkung

Preise bestimmen direkt die Profitabilität deiner Produkte und Dienstleistungen. Nichts hat so unmittelbar Auswirkung auf das Ergebnis wie die Preisgestaltung. Lerne professionelles Preismanagement kennen, von der Berechnung verschiedener Preismodelle über eine wettbewerbsfähige Preisstrategie bis hin zu einem konsistenten Preis-Controlling. Darüber hinaus erhältst du einen Einblick in die Preis-Psychologie. Der Online-Bereich hat neue Preismetriken hervorgebracht, die Digitalisierung die Möglichkeiten für Preisvariationen ausgeweitet. Schaffe dir eine tragfähige Basis für eine profitable Preispolitik in deinem Unternehmen!

Inhalte

Prozessschritte für das Preismanagement:

Positionierung und Zielsetzung

- Vorgehen Pricing leitet sich aus der Positionierung ab.
- Unternehmensergebnis und Preisstrategie.
- Der Preis aus Kundensicht. Loyalität als Basisfaktor für Wirtschaftlichkeit.
- Unterschiedliche Kostenstruktur für Industrie und Dienstleistung oder digitale Produkte.

Analyse als Voraussetzung

- Wie ist die Kostenstruktur? Insbesondere: Wie ändern sich die variablen Kosten?
- Grundlagen für das Pricing: Produkte und Kanäle, klassisch und digital.
- Drei K als Parameter: Kosten, Konkurrenz, Kunden.

Kalkulation

- Wie werden aus den Informationen Preise?
- Betrachtung unterschiedlicher Kundengruppen.
- Preisposition im Wettbewerb.
- Target Pricing als grundsätzlicher Ansatz.

Entscheidungen

- Welcher Preislinie soll gefolgt werden?
- Was ist der Handlungsrahmen?
- Wie wird das Pricing organisatorisch umgesetzt?

Preisvariationen

- Variationsmöglichkeiten nach Segment, Menge und Produkten.
- Erweiterung durch Absätze im Internet.
- Neue Preismetriken.

Preispsychologie

- Was sagen Psychologie und Neuroscience?
- Auswirkungen auf das Kunden- und Preisverhalten.
- Pricing im Laufe des Produkt-Lebenszyklus.

Grundlagen der Steuerung

- Deckungsbeitrag als Pricingbasis.
- Mehrstufiger Deckungsbeitrag als Steuerungsgrundlage.
- Kundenkenntnis zur Justierung des Vorgehens.

Preisverhandlung

- Durchsetzung im Preisgespräch.
- Preiswaage als Modell.

Controlling

- Organisatorische Einheit für Pricing.
- Systemunterstützung (CRM-System) zur Steuerung und Fundierung.

Preisverhandlung

- Durchsetzung im Preisgespräch.
- Preiswaage als Modell.

Kundensicht

- Loyalität als Basisfaktor für Wirtschaftlichkeit.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar vermittelt dir:

- die Grundlagen modernen Preismanagements mit den unterschiedlichen Bedingungen von klassischen und Online-Kanälen.
- die geeignete Vorgehensweise im Pricing entsprechend der Marketingstrategie.
- die grundlegenden Entscheidungen für erfolgsorientiertes Pricing.
- die Möglichkeiten zur Preisvariation im digitalen Zeitalter vor der Frage des Nutzens für das Unternehmen.
- die Kundenpsychologie im Preismanagement.
- Vorgehen in Preisverhandlungen zur Überzeugung deiner Kund:innen.
- die Steuerung des Vorgehens über Kunden- und Produkt-Deckungsbeiträge.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen und Beispielkalkulationen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement, Preismanagement, Brandmanagement, Produktentwicklung, Controlling, Marktmanagement, Geschäftsführung im B2C und B2B.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:innen

**Lothar Keite**

Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf meinem Weg geholfen.

Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

25.-26.02.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 26.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32903

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1944

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de