Preisbildung und Preisentwicklung im Vertrieb

Preisdurchsetzung – gute Preise am Markt „verkaufen“

Der Preis ist für viele Unternehmen der größte Gewinnhebel. Dennoch erfolgt die Preissetzung oft wenig professionell. Verschenke keine Gewinne durch eine suboptimale Preisbildung! Eine Optimierung der Preissetzung berücksichtigt leistungsspezifische Aspekte, Kundenklassifizierung und die Ausgangslage im konkreten Einzelfall. Lerne, wie du durch ein systematisches Vorgehen deine Preissetzung optimierst, Preise erfolgreich am Markt durchsetzen kannst und so die Schlagkraft deines Vertriebs steigerst.

Inhalte

Kleiner Hebel, große Wirkung – typische Herausforderungen im Preismanagement
- Warum Pricing immer wichtiger wird.
- Profit oder Marktanteil? – Das Zielsystem des Unternehmens.
- Vorsicht bei Rabatten!
- Integriertes Preismanagement.

Der „Marktpreis“ oder alle Preise werden vom Unternehmen gemacht!
- Wofür zahlt der:die Kund:in? – Verschiedene Ertragsmodelle, um optimal von der tatsächlichen Preisbereitschaft deiner Kund:innen zu profitieren.
- Die Rolle des Wettbewerbs und Preis-Leistungs-Positionierung.
- Kosten vs. Kundennutzen – nutzenbasierte Preissetzung anstelle von herkömmlichen Kalkulationsmethoden.
- Exkurs: Inflation und ihre Auswirkung auf die eigene Preissetzung und die Preisbereitschaft der Kund:innen.

Ansätze und Methoden für die Optimierung der Preissetzung
- Value Pricing – vom Listenpreis zu intelligenten Preismodellen oder wie du Mehrwert adäquat bepreist.
- Das Preisimage – die subjektive Preiswahrnehmung.
- Bündelung – intelligente Leistungspakete kreieren.
- Warum du nicht auf die Erhebung von Preisbereitschaften verzichten solltest.

Ersatzteil- und Service-Pricing
- Optimierung des Profits oder Instrument zur Kundenbindung?
- Preisdifferenzierung im After-Sales.
- Serviceverträge als Win-win-Option.

Preisdurchsetzung – gute Preise am Markt „verkaufen“
- Konditionenmanagement – Pricing-Organisation, Konditionen- und Incentive-Systeme.
- Exkurs: Value Selling.
- Strategien in „Preiskriegen“ – vermeiden, ausweichen, gezielt einsetzen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Viele Unternehmen bauen im Pricing auf Faustregeln und Intuition. Die „Cost-Plus“-Preiskalkulation, die Anpassung an Wettbewerber oder zu kurzfristige Sichtweise sind die größten Fehler, die du vermeiden musst!

Lerne in diesem praxisorientierten Training,
- wie du durch die Systematisierung deiner Preissetzung deine Profite und die Schlagkraft deines Vertriebs steigerst.

- Methoden für die Preissetzung im Projekt-, Lösungs- und Servicegeschäft kennen und erarbeite dir Werkzeuge zur Umsetzung der Methoden in deinem eigenen Unternehmen.
- wie du Preise erfolgreich am Markt durchsetzen kannst.

Neben der Diskussion von Beispielen aus der Praxis erhältst du die Möglichkeit, in Fallstudien und praktischen Übungen das Erlernte auf dein Unternehmen und das Gelernte in deine eigene Berufspraxis zu übertragen.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Übungen, Diskussion von Fallbeispielen, Arbeitshilfen/Checklisten, Trainer-Input, Diskussion und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte und Entscheider:innen, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen, Verantwortliche im Verkaufsmanagement, Geschäftsführer:innen sowie Fachkräfte aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement. Das Seminar richtet sich an Entscheider:innen im B2B-Segment mit komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten, Dienstleistungen und Lösungen.

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



Referent:in



Thomas Veitengruber
Ich verbinde umfassende Erfahrung in Vertrieb, Beschaffung und Management mit fundierten und praxisorientierten Methoden. Gemeinsam mit meinen Klienten entstehen so umsetzbare Konzepte und Lösungen.
Erfolg heißt für mich, anderen Menschen konkrete Maßnahmen mitzugeben, damit sie ihre Ziele besser erreichen als bisher.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

05.-06.04.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel Palace Berlin

Tage & Uhrzeit
Montag, 05.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 06.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3536

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 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/3536
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.