



Technische  
Akademie  
Esslingen  
**Ihr Partner für  
Weiterbildung**

---

Maschinenbau, Fahrzeugtechnik und Tribologie

---

Mechatronik und Automatisierungstechnik

---

Elektrotechnik, Elektronik und Energietechnik

---

Informationstechnologie

---

Medizintechnik

---

Bauwesen

---

Betriebswirtschaft und Arbeitskompetenz

---

**Management und Führung**

## **Professionelles Preismanagement: Optimieren Sie Ihre Preise und erhöhen Sie den Verkaufserfolg!**

### **Referent**

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dr. Björn Schuppar

### **Seminar**

in Ostfildern-Nellingen,  
An der Akademie 5

**23. und 24. Oktober 2006**

Veranstaltung Nr. 32262/20.1534

# Professionelles Preismanagement: Optimieren Sie Ihre Preise und erhöhen Sie den Verkaufserfolg!

Nicht nur Verbraucher, auch Geschäftskunden werden immer preissensibler und professioneller im Einkauf. Viele Unternehmen reagieren auf den gestiegenen Preisdruck mit Kostensenkungsprogrammen. Die Potenziale in dem Bereich sind vielerorts weitgehend ausgereizt. Dazu kommen aktuell die massiven Kostensteigerungen in den Bereichen Rohstoffe, Energie und Transport.

Wie Unternehmen dieser Entwicklung mit einem professionellen Management der Verkaufspreise gegensteuern können, ist Gegenstand des Seminars von Pricing-Experte Dr. Björn Schuppar. Ergebnisse einer branchenübergreifenden Benchmarking-Studie zeigen, dass Pricing Experten eine um zwei Prozentpunkte höhere Gewinnmarge erzielen und sich durch Professionalisierungen im Pricing Gewinnsteigerungen bis zu 30 Prozent erzielen lassen.

## Ziel des Seminars

Das Seminar verfolgt das Ziel, Vertriebs-, Marketing- und Produktmanager für die Wichtigkeit eines professionellen Preismanagements zu sensibilisieren und das dazu notwendige Handwerkszeug zu vermitteln. Dazu werden hilfreiche Pricing-Instrumente vermittelt, typische Preisverhandlungssituationen trainiert und konkrete Fallbeispiele aus der Unternehmenspraxis diskutiert. Zudem wird die Möglichkeit geboten, mit Hilfe von Checklisten das eigene Preismanagement zu bewerten und Potenziale zu ermitteln.

## Methoden

Benchmarks, Konzepte & Instrumente („Tools“), Fallbeispiele aus der Unternehmenspraxis, Checklisten, Gruppenarbeit und Übungen.

---

## Teilnehmerkreis

---

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Vertriebscontrolling, Marketing/Produktmanagement und Customer Service.

---

## Referent

---

### **Dr. Björn Schuppar**

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Maschinenbau, geschäftsführender Gesellschafter der Schuppar Consulting Ltd. & Co. KG. Unternehmensberater und Trainer mit Schwerpunkt Vertriebs- und Marketing-Management im Business-to-Business-Bereich, Beratung von DAX 30 Unternehmen und mittelständischen, international tätigen Unternehmen. Zuvor Projektvertrieb bei Luftansa Systems, unter anderem in Hongkong. Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen.

---

## Programm

---

---

**Montag, 23. Oktober 2006**

---

9.30 bis 12.00 und 13.00 bis 17.30 Uhr

---

### **1. Preisstrategie**

- > Wie positionieren wir unsere Leistungen im Preiswettbewerb?
- > Wie kontern wir Preisangriffe der Wettbewerber?
- > Wie gestalten wir die Preispolitik für unser Produktprogramm („value“ versus „commodity“)?
- > Wie differenzieren wir Preise in den verschiedenen Kundensegmenten?
- > In wie weit bepreisen wir Services und Dienstleistungen?

## **2. Marktpreisfindung für Produkte**

- > Wie kalkulieren wir Kosten als Basis der Preisfindung?
- > Wie vergleichen wir unsere Produkte mit denen des Wettbewerbs (Benchmarking)?
- > Wie verfolgen und nutzen wir Markt- und Wettbewerbspreise?
- > Wie identifizieren und quantifizieren wir Kundennutzen?
- > Wie messen wir Preissensitivität und Zahlungsbereitschaften der Kunden?
- > Wie gestalten wir Preiskonzepte für neue Produkte?

## **3. Preisdurchsetzung bei Kunden**

- > Welche Informationen brauchen wir zur Vorbereitung von Preisverhandlungen?
- > Wie gehen wir mit Preisdruck in Verhandlungen mit mächtigen Kunden um?
- > Wie finden wir Preise im Serien- und Projektgeschäft?
- > Wie setzen wir leistungsorientierte Konditionen im indirekten Vertrieb durch?
- > Welche Anreize setzen wir für unsere Kunden durch Konditionen?
- > Wie gestalten wir flexible Preisangebote (Leistungspreise, Rahmenverträge)?

## **4. Preisanpassung/-kontrolle**

- > Wie identifizieren wir versteckte Preispotenziale?
- > Wie und wann geben wir Kostensteigerungen (z.B. für Rohstoffe) an Kunden weiter?
- > Wie optimieren wir Preise in den verschiedenen Produkt- und Kundensegmenten?
- > Wie bereiten wir unsere Organisation intern auf Preisanpassungen vor (z.B. Schulung)?
- > Wie bereiten wir den Markt auf Preisanpassungen vor (z.B. Signaling)?
- > Wie begründen wir Preiserhöhungen bei Kunden?
- > Wie prüfen wir kontinuierlich den Erfolg unserer Preispolitik über ein Preis-Controlling?

## **5. Preisinfrastruktur**

- > Wie betten wir systematisches Preismanagement in unsere IT-Systeme ein?
- > Wie verankern wir die Preisverantwortung im Unternehmen?
- > Wie motivieren wir den Außendienst zur Durchsetzung hoher Preise (Anreize)?

---

**Dienstag, 24. Oktober 2006**

8.30 bis 12.00 und 13.00 bis 15.00 Uhr

---

### **Preismanagement Praxisworkshop**

- > Welche Erfolgsbeispiele gibt es aus der Unternehmenspraxis?
- > Wie wenden wir die verschiedenen Konzepte des Preismanagements in der Praxis an?
- > Welche Pricing-Tools existieren und wie können wir diese sinnvoll einsetzen?
- > Wo haben wir im eigenen Unternehmen Stärken und Potenziale im Preismanagement?
- > Welche Optionen zur Professionalisierung des eigenen Preismanagements sehen wir?

### **Instrumente**

- > Praxisbezogene Fallstudien
- > Gruppenübungen
- > Rollenspiele
- > Anwendung von Benchmarking-Checklisten

## Sie melden sich an

Bitte nennen Sie

Veranstaltung Nr. 32262/20.1534  
Veranstaltungstitel  
Vor- und Nachname  
Anschrift  
Telefon, Telefax, E-Mail

per Post

Technische Akademie Esslingen  
An der Akademie 5, 73760 Ostfildern

per Telefon

Marianne Merten, Ursula Prezewowsky  
Anmeldung +49 711 34008-0

per Telefax

+49 711 34008-27, -43

per E-Mail

anmeldung@tae.de

per Internet

www.tae.de

**Wir reservieren auch Ihr Hotelzimmer.**

## Wir berechnen

EUR 870,- mehrwertsteuerfrei  
Im Preis sind Arbeitsunterlagen sowie  
Mittagessen enthalten.

## Ihre Ansprechpartner

organisatorisch

Telefon +49 711 34008-0

fachlich

Dipl.-Soz. Dipl.-Päd. Rainer Uhrmann-Nowak  
Telefon +49 711 34008-71  
E-Mail rainer.uhrmann@tae.de

## Sie finden unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen

im Internet und in der Anmeldebestätigung.

## Sie erhalten Qualität

Das Qualitätsmanagementsystem der  
Technischen Akademie Esslingen ist  
nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert.



## Wir bieten mehr

Besuchen Sie uns im Internet oder  
fordern Sie die Einzelprogramme der  
verwandten Themen an.

**Maschinenbau, Fahrzeugtechnik und Tribologie**

**Mechatronik und Automatisierungstechnik**

**Elektrotechnik, Elektronik und Energietechnik**

**Informationstechnologie**

**Medizintechnik**

**Bauwesen**

**Betriebswirtschaft und Arbeitskompetenz**

**Management und Führung**

**www.tae.de**