

Seminarbeschreibung

Sehr geehrte Damen und Herren,
wir möchten Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen einladen zum Seminar

„Preispolitik für Verzeichnismedienanbieter“ - Mehr Absatz, größere Kundenzufriedenheit und höhere Erträge durch aktives Pricing -

mit dem Referenten Mirko Düssel, Mirko Düssel & Co., Kaarst.

Der Preis ist bei der Kaufentscheidung ein wesentlicher, wenn nicht oft der entscheidende Einflussfaktor. Dennoch wird Preispolitik oft reaktiv, amateurhaft oder gar nicht genutzt. Preismanagement erschöpft sich darin, bei Veränderungen der Marktsituation oder auf Druck des Kunden jeweils die Preise mehr oder weniger verzögert anzupassen. In einer Zeit gesättigter Märkte, austauschbarer Produkte oder allgegenwärtiger Preiskämpfe ist aktives Preismanagement der zentrale Erfolgsfaktor für eine dauerhaft erfolgreiche Positionierung im Markt. Da in den meisten Unternehmen nahezu alle Möglichkeiten der Kostenersparnis ausgereizt sind, ist der Preis der Werttreiber schlechthin, um nachhaltige Ertragsoptimierungen zu verwirklichen. Die Angebote der Verzeichnismedien haben nach wie vor ihre Existenzberechtigung und werden auch zukünftig mit ihren Stärken überzeugen. Attraktive Angebote und Nutzenpakete auf der einen Seite fordern geradezu innovative Preismodelle auf der anderen Seite. Preispolitik darf sich aber nicht auf das Gefeierte um Rabatte beschränken. Hier sind vielmehr innovative und kreative Konzepte gefragt, die es erleichtern, nicht nur schneller, sondern auch mehr zu verkaufen. Ungenutzte Absatzpotentiale werden aufgedeckt und genutzt, die Erträge verbessert und die Kundenzufriedenheit und -treue ausgebaut.

Nutzen Sie dieses wichtige und interessante Seminar, um für Ihr Unternehmen die beste Preispolitik zu gewährleisten.

Termin:	Donnerstag, 22. März 2007
Zeit:	9.00 Uhr bis circa 17.00 Uhr
Veranstaltungsort:	Hotel Courtyard by Marriott am Seestern Am Seestern 16, 40547 Düsseldorf Tel (0211) 59 59 59 Fax (0211) 59 35 69
Teilnahmegebühr:	Je Teilnehmer und je Seminar Euro 398,- zzgl. 16 % MwSt.
Anmeldeschluss:	2. Februar 2007! Bitte melden Sie sich sofort an. Die Reservierung der Plätze erfolgt nach Eingang der Anmeldungen.

Seminarbeschreibung

Zu dem Seminar

Der Referent

Mirko Düssel ist Geschäftsführer von Mirko Düssel & Co., einer Strategie- und Marketingberatung in Kaarst, sowie Mitgesellschafter des Methoden-Kompetenz-Zentrums. Er ist Mitinhaber des Lern- und Trainingsinstituts für Marketing und entwickelte den ersten Lehrgang zum Marketingassistenten (IHK). Außerdem hielt er Vorlesungen an den Universitäten Bochum, Düsseldorf und Salzburg. Mirko Düssel begleitet seit vielen Jahren strategische Veränderungsprozesse in mittelständischen und großen Unternehmen und war neun Jahre lang Bundesvorsitzender der Gesellschaft für Arbeitsmethodik e.V., ist Mitglied im Fachausschuss Ausbildung zum Vertriebsingenieur des Vereins Deutscher Ingenieure (VDI) sowie Fachdozent für strategische Planung, Marketing und Entscheidungsfindung bei verschiedenen Handelskammern und Akademien. Herr Düssel ist Autor verschiedener Publikationen, unter anderem erschien im August 2005 sein Buch "Praktische Grundlagen für aktives Pricing - Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz, größere Kundenzufriedenheit und höhere Erträge".

Inhalte:

Die Inhalte des Seminars sind unter anderem:

- Besonderheiten des Marktinstrumentes "Preis"
- Pricing-Trend: wo geht es hin?
- Preispsychologie - so treffen Kunden Entscheidungen
- Mit Preisdifferenzierung und Bundling Preisspielräume aufbauen und nutzen
- Marktorientierte Erlösoptimierung durch neue Preisstrategien
- Preisverhandlungen erfolgreich führen
- Die häufigsten Fehler beim Preismanagement und wie Sie sie vermeiden
- Leitfaden: aktives Pricing für Ihr Unternehmen

Zielgruppe:

Bei diesem Seminar sind alle Geschäftsinhaber und Geschäftsführer, Vertriebsleiter sowie Mitarbeiter und Nachwuchskräfte im Vertrieb der VDAV-Mitgliedsunternehmen angesprochen, die das Ziel haben, einen fundierten und praxistauglichen Leitfaden kennen zu lernen, mit dem sie optimale Preisentscheidungen sicher vorbereiten und umsetzen können.

Lernziele und Methodik:

Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Gestaltungsmöglichkeiten der Preispolitik für Verzeichnismedien kennen und werden dafür sensibilisiert, den Preis systematisch und proaktiv als wirksames Marketinginstrument zu begreifen und einzusetzen. Sie erfahren, wie sie Preisspielräume nutzen, wirkungsvoll auf Preissenkungen der Konkurrenz

Seminarbeschreibung

reagieren und die Zahlungsbereitschaft ihrer Kunden optimal abschöpfen können, um so dauerhaft höhere Erträge zu erwirtschaften.

Im Seminar findet ein situationsbezogener, aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Erfahrungsaustausch, Moderation, Kurzvorträge, Übungen und Selbsttests, Checklisten und Fallstudien aus Arbeitssituationen der Teilnehmer.

Teilnahmebedingungen:

Bitte beachten Sie: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, die Anmeldungen werden nach dem Datum des Eingangs berücksichtigt. Daher melden Sie sich bitte schnell an, spätestens jedoch bis **zum 02.03.2007** per eMail an info@vdav.org oder per Fax unter der Nummer (02 11) 577 995-44. Von uns erhalten Sie dann eine Bestätigung und eine Anfahrtsskizze zum Hotel.

Eine kostenlose (schriftliche) Stornierung kann bis zum 05.03.2007 erfolgen, danach werden die vollen Kosten berechnet. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich gestellt werden. Sollte das Seminar wegen mangelnder Teilnehmerzahlen nicht zustande kommen, werden wir Sie natürlich rechtzeitig informieren.

Wir freuen uns auf Sie!