



VORTRAG

DER PREIS IST HEISS!

Spielen Sie oder rechnen Sie schon?

Markt - Kalkulation - Gewinn

„Monopoly“

- > Wie sieht Ihre Umgebung aus? Was beeinflusst Ihr Unternehmen? (Marktrecherche)
- > Wie können Sie Ihren Einfluss auf den Preis steuern oder verbessern?
- > Finden Sie den Kunden oder den preislich interessanten Kunden? Wie und warum?
- > „Gehen Sie über LOS und ziehen Sie 4.000€ ein!“ - Wie schaffen Sie das? Das Spiel mit dem Preis!

„Der Preis ist heiß...“

- > „Der Preis ist auch nur eine Nummer!“
Was ist der Preis? Was für Preisarten gibt es?
- > Welche Faktoren bestimmen den Preis Ihrer Produkte und Dienstleistungen?
Wie sieht das Spannungsfeld „Kunden, Konkurrenz, Kosten“ aus?
- > Wie finden Sie den richtigen Preis?
- > Welchen psychologischen Preis kann man ansetzen?

Alles „Sudoku“ oder was?

- > Welche Aufgaben hat die Kalkulation?
- > Welche verschiedenen Verfahren der Kostenrechnung gibt es?
- > Wie können Sie was wie anwenden?

Jackpot!

- > Am Ende wird abgerechnet!
- > Wie setzt sich das Jahresergebnis zusammen?
- > Was sind die Parameter des Misserfolgs?



**SIND DIE WÜRFEL SCHON
GEFALLEN?**

„Auf der einen Seite nur die Kosten sehen und
auf der anderen Seite ständig ein Auge zudrücken -
der beste Garant für eine beidseitige Sehschwäche!“

(Udo Keller)

MODUL-CONSULT® - AKADEMIE

Karlsruher Straße 91 | 75179 Pforzheim | www.modul-consult.de | Tel. 07231-800460