

Branchenübergreifend für das B2B- und B2C-Geschäft

Digitales Preis- und Vertriebsmanagement

Praxisorientierte Ansätze für Pricing und Vertrieb

Pricing und Vertrieb digital

Relevanz des Pricings erkennen und nutzen

Dynamisches Pricing und Preismodelle

Kundenbindung und Ertrag durch neue Preismodelle und höhere Individualisierung steigern

Pricing Self Assessment

Gezielte Maßnahmen fürs eigene Unternehmen identifizieren

Big Data und Customer Analysis

Welche Weichen müssen Sie im Unternehmen stellen, um Daten sinnvoll in Maßnahmen und Prozesse zu übersetzen

Digital Selling

Die richtige Information an der richtigen Stelle zur richtigen Zeit

Pricing und Verhandlungspsychologie

Wo unsere Wahrnehmung versagt und wie Sie damit umgehen können

Aus der Praxis für die Praxis

- ✓ Erfahrungsberichte zum Digitalen Pricing vom Autor des gleichnamigen Buches
- ✓ Best Practice-Beispiele aus einem Unternehmen, das schon umfassend digital ist

Ihr exklusiver Termin

26. und 27. September 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihre Pricing-Experten



Prof. Dr. Oliver Roll
Prof. Roll & Pastuch –
Management
Consultants



Klaus Ludmann
apetito AG



Frank Frohmann
Autor und Pricing-
Experte



Ihr PLUS
Jeder Teilnehmer
erhält ein Exemplar
des Buches
„Digitales Pricing“
von Frank Frohmann

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/06-87126

Preismanagement: Strategien, Methoden und Tools im digitalen Zeitalter



Ihr Seminarleiter:
Prof. Dr. Oliver Roll, Managing Partner,
Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants,
Osnabrück / Hochschule Osnabrück

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und gemeinsame Vorstellungsrunde

9.45 Pricing und Vertrieb als Profittreiber und gemeinsame Schwerpunktsetzung

- Relevanz des Pricings und Vertriebs im Unternehmen
- Pricing als zentraler Profittreiber
- Rahmenmodelle für die Strukturierung eines modernen Preis- und Vertriebsmanagements

10.30 Pricing Strategie und Verhalten im Markt

- Grundsätzliche Weichenstellungen der Preisbildung
- Wettbewerbsstrategie und Spieltheorie
- Neue Entwicklungen durch Echtzeitpreisvergleiche und -anpassungen

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Value Pricing in der Praxis einsetzen

- Praxisnahe Methoden des Value Pricings kennen und einsetzen
- Innovationspricing
- Value Score Pricing
- Herausforderndes Pricing von großen Produktportfolien und Ersatzteilen
- Bestimmung von Elastizitäten mit Big Data Methoden

13.00 Business Lunch

14.15 Digitale Marktprozesse bei der apetito AG

- Ziele, Nutzen und Herausforderungen für apetito
- Einbindung der Digitalisierungsprozesse im Unternehmen
- Konkrete Ansätze aus der Praxis



Klaus Ludmann,
Geschäftsführung kids & schools,
apetito AG, Rheine

15.45 Kaffee- und Teepause

16.15 Digital Pricing

- Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung
- Neue Preismodelle und der gezielte Einsatz von Pricing Software
- Akzeptanz und Chancen des dynamischen Pricings

17.30 Pricing Self Assessment

- Die eigenen Stärken und Schwächen erkennen
- Gezielte Maßnahmen und Best Practices auswählen

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

Ende des 1. Seminartages und Get-together
ca. 18.00 Uhr



Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Vertriebsmanagement: Digitale und klassische Ansatzpunkte zur Umsatz- und Ertragssteigerung

Ihr Seminarleiter:
Prof. Dr. Oliver Roll

9.30 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter und Vorausschau auf den heutigen Tag

9.15 Den Vertrieb digital steuern und die Vertriebseffizienz erhöhen

- Customer Analytics in der Praxis: Vom Analysekonzept bis zum permanenten Einsatz
- Mit Predictive Analytics dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus sein
- Potentialorientierte Planung von Vertriebsressourcen
- Maßnahmen zur Erhöhung der Vertriebseffizienz

10.15 Selling Digital

- Systematische Vertriebsprozesse von der Akquisition bis zur Angebotsverfolgung
- Effektivitäts- und Effizienzsteigerung durch konsequente Digitalisierung
- Value Selling digital: Die richtige Information zum richtigen Zeitpunkt

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Höhere Preise am Markt durchsetzen

- Leistungsgerechte Preis- und Konditionensysteme konzipieren und simulieren
- Systematische Preiserhöhung planen
- Durchsetzung von Preiserhöhungen

13.00 Business Lunch

14.15 Digitales Pricing: Ein branchenübergreifender Überblick



- Ausgangsbasis der digitalen Transformation von Unternehmen: neue Technologien (AI, IoT, Cloud, Blockchain, 5G) und veränderte Kundenanforderungen
- Die 3 Ebenen des digitalen Pricings: Geschäftsmodell, Erlösmodell und digitalisierter Pricingprozess
- Zeitliche Entwicklung der digitalen Transformation über alle 3 Level hinweg: digitale Champions in B2B und B2C
- Schwerpunktthema "digitaler Pricingprozess": Preisoptimierung („how much to charge“) vs. Preismodelle (how to charge“)



Frank Frohmann
**Pricing-Experte und
Autor des Buches „Digitales Pricing“**

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Pricing- und Vertriebspsychologie

- Priming Effekte verstehen
- Wahrnehmungsmuster gezielt einsetzen
- Eigene Entscheidungsmuster erkennen und verbessern

16.45 Value Selling und Verhandlungstraining-Mehrwerte argumentieren

- Gezielte Verhandlungsführung und Verhandlungsvorbereitung als Schlüssel zum Erfolg
- Praktische Übungen zum Verhandlungstraining
- Inhalte richtig argumentieren

17.30 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.45 Uhr**

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Frank Frohmann ist **ausgewiesener und langjähriger Pricing-Experte**. Sein Buch „Digitales Pricing“ wurde vom Verlag Springer Gabler im September 2018 veröffentlicht. Sein umfassender Erfahrungsschatz mit Digitalisierungs-Strategien und Preisoptimierungen basiert auf drei wesentlichen Tätigkeitsfeldern: Externe Unternehmensberatung, operatives Preismanagement (Lufthansa Cargo und Passage) sowie Inhouse-Consulting (u.a. Bosch). Mit Fragestellungen der Digitalisierung hat sich Frank Frohmann bereits Ende der 90er Jahre in Projekten für B2C- und B2B-Firmen beschäftigt. Seine erste berufliche Station war die auf Pricing spezialisierte Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners (ab 1996 in Bonn). Zum Thema „Preispolitik im Luftreiseverkehr“ hat er 1994 am Lehrstuhl von Prof. Dr. Hermann Simon seine Diplom-Arbeit geschrieben.

Klaus Ludmann ist als Geschäftsführer kids & schools und Geschäftsleiter Betriebe bei der **apetito AG** für den größten Teilmarkt des Konzerns zuständig. Seine langjährige Berufserfahrung im Konzern erwarb er in verantwortlichen Positionen in den Märkten Betriebe, Kindertagesstätten, Schulen, Senioreneinrichtungen, Kliniken und Österreich. Themen des Pricings und der Digitalisierung haben stark an Bedeutung gewonnen und apetito als Marktführer sieht sich in der Verantwortung, neue Themen maßgeblich zu treiben. Klaus Ludmann studierte Betriebswirtschaftslehre in Münster.

Prof. Dr. Oliver Roll ist einer der führenden Pricing- und Vertriebsexperten Deutschlands und Gründer der Unternehmensberatung **Prof. Roll & Pastuch - Management Consultants**. R&P wurde mehrfach als beste Beratung Deutschlands ausgezeichnet, u.a. 2014 und 2015 von der WirtschaftsWoche sowie 2018 von Capital als Hidden Champion im Bereich Marketing und Vertrieb. Parallel ist er Inhaber des Lehrstuhls für Internationales Marketing und Preismanagement an der Hochschule Osnabrück. Prof. Roll hat zahlreiche Artikel und Bücher zu verschiedensten Aspekten des Preis- und Vertriebsmanagements geschrieben und ist regelmäßiger Redner auf nationalen und internationalen Konferenzen.

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Public Speaking im Business

29. bis 30. Oktober 2019 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/10-87318

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Pricing und Vertrieb waren schon immer die zentralen Hebel zur Ertrags- und Umsatzsteigerung. Durch den aktuellen Trend der Digitalisierung müssen die bekannten Konzepte und Ansätze neu gedacht werden. Dies eröffnet Chancen, birgt aber auch Risiken.

Jeder, der hier aktiv gestalten möchte, sollte die aktuellen Entwicklungen kennen, um die richtigen Weichen für das eigene Unternehmen stellen zu können.

Erhalten Sie in diesem Seminar einen Leitfaden für Ihr professionelles Preismanagement, angefangen von der Preisfindung über die -organisation bis zur Durchsetzung der Preise im Markt. Machen Sie sich fit, um Pricing als Wettbewerbsvorteil einzusetzen und erkennen Sie, welche neuen Entwicklungen durch die Digitalisierung zu erwarten sind.

Preismanagement: Ihre Top-Themen

- ✓ **Relevanz** des **Pricing** als **Profittreiber**
- ✓ **Pricing** als **Wettbewerbsstrategie**
- ✓ Methoden des **Value Pricings** einsetzen
- ✓ **Digital Pricing – Herausforderungen** und **Chancen** der **Digitalisierung** kennen und nutzen
- ✓ Eigene **Stärken** und **Schwächen** kennen und geeignete **Maßnahmen** ableiten

Vertriebsmanagement: Das müssen Sie wissen

- ✓ **Maßnahmen** zur **Erhöhung** der **Vertriebseffizienz**
- ✓ **Digital Selling – Tools** und **Methoden**
- ✓ **Durchsetzung** von **Preiserhöhungen**
- ✓ **Pricing** und **Vertriebspsychologie – digitale Effekte** verstehen
- ✓ Gezielte **Verhandlungsführung**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Stefanie Wendt



Stefanie Wendt

Projektmanagerin

Tel. +49 6196 4722-623

E-Mail: stefanie.wendt@managementcircle.de

Digitales Preis- und Vertriebsmanagement

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Verantwortliche** aus den Bereichen **Pricing, Produktmanagement, Marketing, Vertrieb, Controlling, Kostenrechnung, Key Account Management** und **Unternehmensplanung** aus den Branchen **Anlagen- und Maschinenbau, Automobilindustrie, Zuliefererindustrie, Hersteller von Komponenten** und **Baugruppen**.

■ Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie möchten das **Preismanagement** als größten **Profithebel** in Ihrem Unternehmen nutzen.
- Sie wollen die aktuellen **Trends der Digitalisierung** und ihren **Einfluss auf Pricing** und **Vertrieb** kennenlernen.
- Sie möchten erfahren, wie Sie **ertragsoptimale Preise** am Markt erfolgreich **durchsetzen**.

■ Termin und Veranstaltungsort

26. und 27. September 2019 in **Frankfurt/M.**

Radisson Blu Hotel Frankfurt

Franklinstrasse 65

60486 Frankfurt/M.

Tel.: +49 69 7701550

Fax: +49 69 77015510

E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com

09-87410

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel**, unter Berufung auf Management Circle, vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/09-87410

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn