

Aktive Preisgestaltung ("Der Preis als Gewinntreiber Nr. 1!")

Preisanalyse

- Suche nach Informationsquellen für die Preisfindung
- Analyse von Unternehmen und Umfeld
- Ermittlung von Preiselastizität und -sensitivität
- Untersuchung des Kundenverhaltens (Preispsychologie)

Preisstrategie

- Strategieauswahl
- Preispositionierung
- Preisvariation
- Preisdifferenzierung

Preisfestsetzung und -kalkulation

- Vollkostenrechnung
- Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Zuschlags- und Handelskalkulation
- Zielkostenrechnung (Target Costing)

Preisdurchsetzung

- Interne Preisorganisation und -kommunikation
- Externe Preiskommunikation
- Rabatt- und Konditionenpolitik

Preiscontrolling

- Schaffung der erforderlichen Grundlagen im Unternehmen
- Auswahl geeigneter Instrumente
- Implementierung von Preisstrategie und- controlling
- Vermeidung von Preisrisiken

