



Konzepte, Methoden und Tools:

Kalkulation und Pricing von Dienstleistungen

So schaffen Sie Transparenz und kalkulieren
ertragsoptimale Preise!

Das erwartet Sie in diesem Seminar:

- Sie möchten sich das essentielle Spezialwissen zum Dienstleistungspricing aneignen
- Sie wollen erfahren, wie die Kalkulation von Services im B2B-Sektor systematisch erfolgt
- Sie suchen einen Leitfaden zur Optimierung der Pricing-Prozesse
- Sie möchten erfahren, wie Sie ertragsoptimale Preise kalkulieren
- Sie möchten einen Überblick über Preisstrukturen verschiedener Sektoren erhalten

Hier finden Sie „state of the art“ Methoden wie:

- Revenue Management
- Customer Integrated Value Pricing

So lernen Sie für die Praxis:

Interaktive Übungen, Praxisbeispiele, Checklisten und Fallstudien aus verschiedenen Sektoren!

Ihre Termine:

07.06.2010
Heidelberg
21.10.2010
Köln

Ihr Experte für das Pricing von Dienstleistungen:

Frank Frohmann
Robert Bosch GmbH



In guten Händen

Damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können!

Das **ASB Management-Zentrum-Heidelberg e.V.** gehört bundesweit zu den ältesten und renommiertesten Instituten für berufliche Weiterbildung. Seit der Gründung im Jahre 1948 haben sich uns mehr als 400.000 Teilnehmer mit ihrer Weiterbildung anvertraut. Den Grundstein für den langjährigen Erfolg legten die Seminare für Personalleiter und Meister sowie für technische Führungskräfte.

ASB gilt heute als größter Anbieter für Weiterbildung im Bereich **Betriebliche Altersversorgung** in Deutschland. Wir bieten Ihnen darüber hinaus jährlich über 400 innerbetriebliche Seminare, Workshops, Lehrgänge, Fachtagungen, Foren und Kongresse **zu allen aktuellen unternehmerischen, personalwirtschaftlichen und rechtlichen Themen** sowie ein weites Spektrum von Trainings **zur Entwicklung sozialer und persönlicher Kompetenzen**.

Das Angebot an Management-Seminaren wurde 2008 mit dem Start erster MBA- und Masterstudiengänge ergänzt.

Bis heute in der Rechtsform des gemeinnützigen eingetragenen Vereins, sind wir weder gewinnorientiert noch erwerbswirtschaftlichen Zielen verpflichtet. Deshalb steht eine hohe Qualität unserer Veranstaltungen im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Nicht nur dadurch

unterscheiden wir uns von unseren Mitbewerbern. Werden Sie Mitglied im ASB e.V., eine Mitgliedschaft die Mehrwert bietet!



Die Akademie für Controlling

Die Akademie für Controlling des ASB Management-Zentrum-Heidelberg e.V. würdigt mit einem aktuellen Angebot von ausgewählten Themen die besonderen Herausforderungen der Controller. Das Angebot umfasst Themen für alle Ebenen im Controlling: vom Neu- und Quereinsteiger bis hin zum Leiter Controlling, abgestuft nach Ihrem individuellen Bedarf. Als Controller müssen Sie sich dauernd mit neuen Rahmenbedingungen und aktuellen Entwicklungen in Ihrem Fachgebiet beschäftigen. Handverlesene Referenten mit umfangreicher und qualitativer Erfahrung in der Controlling-Praxis geben ihr Wissen an Sie weiter. Sie müssen für eine erfolgreiche Arbeit als interner Berater ständig Up to Date sein. Mit Premium-Wissen aus ASB-Seminaren verschaffen Sie sich das dazu notwendige Standing! Die Akademie entstand in intensiver Abstimmung mit dem namhaften Fachbeirat um Prof. Dr. Louis Velthuis.

Kalkulation und Pricing von Dienstleistungen

Warum dieses Seminar für Ihre Qualifikation wichtig ist:

Das Geschäftsmodell von Serviceunternehmen unterscheidet sich grundsätzlich von den Anbietern von Sachleistungen, u.a. was die Kostenstrukturen, die Art der Leistungserbringung sowie die Integration der Kunden betrifft. Last but not least: viele Dienstleistungsbranchen (wie Luftverkehr, Energieversorgung, Telekommunikation etc.) wurden in den letzten Jahren dereguliert und sehen sich einem hohen Wettbewerbsdruck sowie steigenden Kundenanforderungen ausgesetzt.

Profitpotentiale müssen in diesem verschärften Konkurrenzumfeld systematisch ausgeschöpft werden. Der entscheidende Hebel zur Ausschöpfung dieser Gewinnchancen liegt in der professionellen Kalkulation und Bepreisung von Dienstleistungen. Diese Herausforderung gilt für Führungskräfte von Dienstleistern sogar noch stärker als für die Hersteller von Produkten. Denn Preisänderungen wirken sich in Dienstleistungssektoren in der Regel stärker auf den Gewinn aus als in Sachleistungsunternehmen.

Umso überraschender ist es, dass der Optimierung der Preise in vielen Dienstleistungsunternehmen oft noch zu wenig Beachtung geschenkt wird. Nicht selten dominieren einfache Faustregeln. Methoden wie ‚Kosten-plus-Preisbildung‘ sind allerdings gerade im DL-Bereich ungeeignet.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar:

Das Seminar „Kalkulation und Pricing von Dienstleistungen“ gibt einen umfassenden Überblick über moderne Konzepte, Methoden und Tools des Pricing, die Ihnen bei der Ausschöpfung Ihrer Profitpotenziale helfen. Es startet mit den kosten-, nachfrage- und wettbewerbsseitigen Besonderheiten von Dienstleistungen und leitet wesentliche Herausforderungen für das Servicepricing daraus ab. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele, Checklisten und Fallstudien aus verschiedenen Sektoren wird aufgezeigt, dass Kundenbedürfnisse und Preisbereitschaften im Mittelpunkt der strategischen Überlegungen stehen müssen.

Der neue Ansatz:

Neu an diesem Seminar ist die ganzheitliche Betrachtung des Pricingprozesses der Serviceunternehmen von der Analyse über die Strategie und Umsetzung. Die Kernherausforderungen bei der Kalkulation von Dienstleistungen werden in interaktiven Übungen praxisnah vermittelt.



Ihre Fragen beantworte ich Ihnen gerne.

Thomas Schöppler

Abteilungsleiter

Tel. 06221 988-690

schoeppler@asb-hd.de

Kalkulation und Pricing von Dienstleistungen

Ihr Seminarleiter:

Frank Frohmann

Robert Bosch GmbH

Der Seminarablauf:

Der Preis als Gewinntreiber von Dienstleistungsunternehmen

- > Bedeutung und Rolle des Pricing bei der Ausschöpfung von Profitpotenzialen
- > Besonderheiten von Dienstleistungen und Implikationen für das Pricing
- > Grundlagen der Preisoptimierung (Methodik: Deckungsbeitragskalkulation)

Von der Dienstleistungsstrategie zur Preisstrategie

- > Strategische Positionierung und Segmentierung (Ebenen: Dienstleistungsunternehmen, Geschäftsbereiche, Services)
- > Pricingziele (Praxisbeispiele, Methodik: Profit-Volumen-Matrix)
- > Pricinglogik und Preislagewahl (Praxisbeispiele: Luftverkehr, Tour operator, Hotels)

Faktoren der Preisfindung bei Services

- > Probleme des cost-plus-Pricing
- > Einbeziehung der Werturteile von Kunden
- > Konzept der Preiselastizität

Marktorientierte Preisbestimmung bei Dienstleistungen

- > Interaktive Übung: Kundenorientierte Preisbestimmung
- > Fallstudie: Value Pricing (Markteinführung von innovativen Services)
- > Interaktive Übung: Kalkulation von Preisänderungen

Erfolgreiche Preismodelle im Vergleich

- > Grundgedanke und Ansätze der Preisdifferenzierung
- > Fallbeispiel: Nichtlineare Preisbildung
- > Interaktive Übung: Preisbündelung

Kalkulation von Services im B2B-Sektor

- > Von der Messung des Kundennutzen bis zum „Total cost of ownership“ (Prozess des „Customer Integrated Value Pricing am Beispiel des Maschinenbaus)

Pricing-Prozesse in Dienstleistungsunternehmen

- > Grundlagen des Pricingprozesses
- > Praxisbeispiele: Hotels, Airlines, produktbegleitende Services
- > Methodik zur Prozessoptimierung: „Pricing fitness check“

Best practice Revenue Management

- > Zielsetzung, Methoden und Tools
- > Praxisbeispiel: Luftverkehr, Tour Operator

Ihr Seminarleiter:

Frank Frohmanns Spezialgebiet ist das Preismanagement für Dienstleistungen. Seit 2008 arbeitet Frank Frohmann in der Zentrale der Robert Bosch GmbH in globalen Pricingprojekten mit allen Geschäftsbereichen des Konzerns zusammen. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mainz arbeitete Frohmann ab 1996 bei Simon, Kucher & Partners in Bonn. Dort hat er Pricing-Projekte für führende Unternehmen aus Industrie und Dienstleistung durchgeführt (z.B. Mercedes-Benz, Volkswagen, LTU, Linde, Siemens, Deutsche Telekom etc.). An Marketing- und Pricing-Fragestellungen für Unternehmen wie T-Online, Volkswagen, Motorola und T-Mobile arbeitete Frank Frohmann von 1999 bis 2002 bei der Wiesbadener Unternehmensberatung Marketing Partner. 2003 trat Frank Frohmann in den Lufthansa Konzern ein. In den insgesamt 5 Jahren seiner Tätigkeit war er an der Weiterentwicklung der Pricing- und Revenue Management-Konzepte in zwei verschiedenen Sparten zuständig. Im zentralen Pricing bei Lufthansa Cargo steuerte er globale Projekte mit interdisziplinären Teams zu Fragen des Produktpricing, der Discountstrategie und des Preismonitoring. Darüber hinaus war er für die Neudefinition der Pricing- und Revenue Management-Prozesse sowie deren Integration mit den Strategie- und Sales-Abläufen verantwortlich. 2005 wechselte Frohmann zur Passage-Tochter. In dieser Position war er hauptsächlich für das Pricing aus dem Heimatmarkt Deutschland nach Südostasien verantwortlich. Er ist Mitglied des Reference Board der European Pricing Platform (ePP), die sich auf den Austausch von internationalen Pricingexperten spezialisiert hat. Für die ePP hält Frohmann regelmäßig Vorträge zu Themen wie „Dienstleistungspricing“ und „Value Pricing“.

Bitte verwenden Sie für jeden Teilnehmer eine separate Anmeldung.
Vorlage einfach kopieren.

ASB
Management-Zentrum-Heidelberg e.V.
Frau Zipfel
Postfach 10 11 08
69001 Heidelberg

Anmeldung

Beate Zipfel
Telefon: 06221 988-611
E-Mail: zipfel@asb-hd.de
Internet: www.asb-hd.de

Beratung

Thomas Schöppler
Telefon: 06221 988-690
E-Mail: schoeppler@asb-hd.de

Fax: 06221 988-612

Anmeldung

Wer meldet sich an?

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Controlling, Kosten- und Leistungsrechnung, Finanzen, Reporting und Unternehmensplanung/-entwicklung, strategisches Controlling, Corporate Controlling, Konzern-Controlling, Costing & Finance, Finanzplanung und internes Rechnungswesen. Weiterhin angesprochen sind Verantwortliche in Vertrieb, Produktmanagement und Marketing, Profit Center Leiter, kaufmännische Leiter, Abteilungs-/Teamleiter im Controlling, Projektleiter, Neu- und Quereinsteiger, die sich mit dem Thema „Kalkulation und Pricing von Dienstleistungen“ beschäftigen müssen.

Termine & Veranstaltungsorte:

07. Juni 2010 in Heidelberg

Seminarräume ASB Management-Zentrum-Heidelberg e.V.
oder ausgewähltes Seminarhotel

21. Oktober 2010 in Köln

Novotel Köln City, Bayenstraße 51, 50678 Köln
Tel.: 0221 80147-153, Fax: 0221 80147-154
E-Mail: h3127-Re1@accor.com

Informationen zu den Veranstaltungsorten und Hotels erhalten Sie zusammen mit Ihrer Anmeldebestätigung. Als ASB-Seminarteilnehmer erhalten Sie in ausgewählten Hotels Sonderkonditionen.

Sonderkonditionen:

Der dritte und jeder weitere Teilnehmer aus einem Unternehmen, der sich zum selben Seminar und Termin anmeldet, erhält einen Rabatt von 20%.

Schnupperkonditionen für Verbands-Mitglieder:

Als Mitglied eines der einschlägigen Fachverbände der Controller, Rechnungswesenmanager oder Steuerexperten erhalten Sie, bei Einzelbuchung, auf Seminartermine bis Dezember 2010 einen Preisnachlass von 100,- Euro auf zweitägige und von 50,- Euro auf eintägige Seminare. Das Angebot bezieht sich auf Seminare aus der Akademie für Controlling. Bitte weisen Sie bei Anmeldung Ihre Mitgliedschaft nach.

Veranstaltungszeit:

9.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Datenschutzhinweis

Mit der Nennung meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, über dieses Medium Informationen des ASB Management-Zentrum-Heidelberg e.V. zu erhalten. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber dem ASB Management-Zentrum-Heidelberg e.V., Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg, Tel. 06221 988-8 widersprechen. (§ 28 VI BDSG)

Kalkulation und Pricing (D 830 W)

- 07.06.2010 Heidelberg
- 21.10.2010 Köln

Gebühren: € 895,- (Mitglieder € 795,-)

einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.

Gebühren nach § 4 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Teilnehmer/-in:	
Position/Abteilung:	
E-Mail:	
Firma:	
Straße:	
PLZ, Ort:	
Ansprechpartner für Rückfragen:	
Telefon:	Fax:
E-Mail:	

Anmeldebestätigung erbeten an:

Firma:
Name/Abteilung:

Rechnung erbeten an:

Firma:
Name/Abteilung:

Datum:	Unterschrift:
--------	---------------

Mit der Anmeldung werden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ASB Management-Zentrum-Heidelberg e.V. anerkannt.