

VALUE BASED PRICING

VALUE BASED PRICING – OPTIMIEREN SIE IHRE PREISNIVEAU MIT VALUE BASED PRICING. DIES IST DIE KUNST, EINE ANGEBOTENE LEISTUNG IN EIN OPTIMALES PREISGEFÜGE ZU ÜBERFÜHREN.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN –
WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie lernen, wie Sie Ihre Leistungskomponenten in ein kaufbares Preisgefüge überführen.
- Indem Sie Ihren Optionsraum hinsichtlich taktischer Variationen erweitern und wie Sie Preise und Leistungen unterschiedlich gestalten können.
- Indem Sie neue Wege finden, zu verstehen, welche Preishöhe und Konstellation für den Kunden annehmbar sind.
- Indem Sie lernen, wie Sie die funktional technische Beschreibung der Leistung in korrespondierende Vertragskonstrukte überführen.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie nicht mehr „Cost+“ sind, sondern zu einem der Leistung und dem Alleinstellungsgrad entsprechenden wertorientierten Preisniveau kommen.
- Indem Sie lernen, dass sinnlose Rabattierung und Diskontierung der Vergangenheit angehören.
- Indem Sie erfahren, wie eine solide Ausgangslage für Ihre Preisverhandlungen geschaffen wird.
- Dadurch, dass Sie erfahren, wie Risiken entsprechend eingepreist und abgebildet werden.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie als HR-Partner Sie signifikant in die Effektivität und Effizienz der Arbeit der Professionals einzahlen können und dadurch insbesondere die Work-Life-Balance fördern.
- Indem Sie als Commercial/Legal Department Risiken minimieren können und die Zusammenarbeit vereinfachen.

INHALTE UND METHODEN –
WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Wir bieten Ihnen einen integrierten Trainingsansatz aus strukturierter Selbsterkenntnis und verständlichen Methoden, die jedem Teilnehmer seinen Weg in die Herausforderung „Pitching“ finden lässt. Die Teilnehmer entwickeln auf der Basis einer gemeinsam erprobten Methode ein Grundverständnis ihrer Persönlichkeit und Kompetenzen und wenden dies auf die spezifische Situation des Pitches an. Geführt durch unseren „Value Based Selling“-Ansatz erarbeiten die Teilnehmer eine Stakeholder-Map sowie die Kundenbedürfnisse und lernen eine passende Pitch-Strategie zu entwickeln. In einer Simulation am realen Fall wird der Pitch im Team vorbereitet und im Rollenspiel umgesetzt. Durch ein Feedback, das aufgrund von Videoaufnahmen zustandekommt und fokussiertes Coaching der Trainer erarbeiten sich die Teilnehmer für sie unmittelbar spürbare Fortschritte.

ADRESSATEN –
FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals,
die für das Angebotspricing zuständig sind:

- Partner
- Principals
- Senior Associates

Für alle Serviceverantwortlichen, die die kommerzielle
Ausgestaltung von Angeboten begleiten:

- Leiter Commercial Department, Controlling, Buchführung & Abrechnung
- Unternehmensjuristen, Syndikusanwälte, Risk-Manager