

Existenzgründung: Die passende Preisfindung für Ihr Geschäftsmodell

Ihr Weg zu marktgerechten Preisen

Nutzen

Der Preis ist bei vielen Kaufentscheidungen ein wesentlicher Faktor für den Käufer. Doch wie billig oder teuer können Sie als Gründer anbieten? Welche Kosten müssen Sie in Ihrer Preiskalkulation berücksichtigen? Für Gründer ist es schwer, die eigenen Leistungen und Lösungen zu bewerten und daraus die richtigen Preise zu ermitteln und entsprechend zu gestalten.

In diesem Workshop erfahren Sie, wie auf Basis Ihres Geschäftsmodells unterschiedliche Preisstrategien bewertet und ausgewählt werden, wie kalkulatorisch die Preise ermitteln werden, welchen Einfluss der Markt auf die Preise hat. Weiterhin lernen Sie, wie Waren/Güter, Stunden und Projekte kalkuliert werden und welche Möglichkeiten zu Preisnachlässen bestehen. Mit dem richtigen Preis für Ihre Zielgruppe sind Sie für die ersten erfolgreichen Angebote und Verkaufsgespräche bestens gewappnet.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle Existenzgründer, Unternehmer und Mitarbeiter aus kleinen und mittleren Unternehmen sowie Freiberufler.

Ihr Vorteil bei diesem Seminar: Ein stark reduzierter Seminarpreis. Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie fördert im Rahmen der "Weiterbildungsinitiative Existenzgründung und kleine Unternehmen der bayerischen Industrie- und Handelskammern" die Unternehmensgründung und kleine Unternehmen in Bayern. Deshalb ist der Seminarpreis stark reduziert. Förderfähig sind Gründer/-innen, die ein Unternehmen beziehungsweise eine freiberufliche Existenz gründen wollen und/oder mit ihrem Unternehmen weniger als 5 Jahre am Markt sind. Außerdem werden gefördert Mitarbeiter/-innen aus kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeiter und einem Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme von höchstens 10 Mio. Euro.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

In diesem Workshop wird zuerst Ihr Geschäftsmodell betrachtet. Dabei untersuchen wir Ihr Leistungs- und Produktangebot, die Zielkunden und den Nutzen, den Sie Ihren Kunden bieten. So bekommen wir eine erste Positionierung Ihres Unternehmens. Dann bewerten wir die verschiedenen Preisstrategien, so dass Sie die für sich beste auswählen können. Weiterhin betrachten wir die Kostenstruktur nach festen und variablen Kosten und ihren Einfluss auf die Preise.

Mit einem Grundverständnis der verschiedenen Kalkulationsmethoden für Waren und

Güter, als auch für Dienstleistungen sind Sie dann in der Lage, konkret Ihre Preise zu kalkulieren.

Die Handhabung der Preise beim Angebot, der Umgang mit den verschiedenen Formen der Preisnachlässe und die Vor- und Nachkalkulation von individuellen Projektleistungen runden das Thema ab.

Themenüberblick:

- Von der Geschäftsidee zum Geschäftsmodell
- Die Unternehmenspositionierung und die Ziel-Märkte
- Preismodelle und die dazu passenden Strategien
- Die verschiedenen Kalkulationsmethoden für Dienstleistungen und Waren/Güter
- Ihre persönliche Preisfindung für Ihr Geschäftsmodell
- Bedeutung und Handhabung der Preise beim Verkaufen: Preisliste, Angebotserstellung, Rabatte, Nachlässe,
- Individualkalkulation bei Einzelprojekten mit Nachkalkulation

Kooperationspartner

-

Veranstalter

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

07.07.2020

Ort

München

freie Plätze

Plätze frei

Dauer

1 Tage

Termininformationen

09.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung erwünscht bis:

10.06.2020

Organisatorische Hinweise

Maximale Teilnehmerzahl - 12 -

Die Plätze werden nach Eingangsdatum der Online-Anmeldung vergeben.

Veranstaltungskurzzeichen

F-57-252-20-01

Preis

260,00 €

Veranstaltungsinhalt im Detail

In diesem Workshop wird zuerst Ihr Geschäftsmodell betrachtet. Dabei untersuchen wir Ihr Leistungs- und Produktangebot, die Zielkunden und den Nutzen, den Sie Ihren Kunden bieten. So bekommen wir eine erste Positionierung Ihres Unternehmens. Dann bewerten wir die verschiedenen Preisstrategien, so dass Sie die für sich beste auswählen können. Weiterhin betrachten wir die Kostenstruktur nach festen und variablen Kosten und ihren Einfluss auf die Preise.

Mit einem Grundverständnis der verschiedenen Kalkulationsmethoden für Waren und Güter, als auch für Dienstleistungen sind Sie dann in der Lage, konkret Ihre Preise zu kalkulieren.

Die Handhabung der Preise beim Angebot, der Umgang mit den verschiedenen Formen der Preisnachlässe und die Vor- und Nachkalkulation von individuellen Projektleistungen runden das Thema ab.

Themenüberblick:

- Von der Geschäftsidee zum Geschäftsmodell
- Die Unternehmenspositionierung und die Ziel-Märkte
- Preismodelle und die dazu passenden Strategien
- Die verschiedenen Kalkulationsmethoden für Dienstleistungen und Waren/Güter
- Ihre persönliche Preisfindung für Ihr Geschäftsmodell
- Bedeutung und Handhabung der Preise beim Verkaufen: Preisliste, Angebotserstellung, Rabatte, Nachlässe,
- Individualkalkulation bei Einzelprojekten mit Nachkalkulation

Gesamtsumme

260,00 €

IHK Campus (A&B)

Orleansstraße 10-12
81669 München

Kontakt und Ansprechpartner



Studienmanagerin

Melek Taskin

+49 89 5116 5511

Taskin@ihk-akademie-muenchen.de