

# Preisstrategie: Mit systematischem Preismanagement zu mehr Gewinn

ZfU International Business School

09.03.2027 bis 10.03.2027 in Feusisberg  
31.08.2027 bis 01.09.2027 in Feusisberg

Preismanagement ist der mächtigste Hebel im Unternehmen. Mächtiger als Kostensenkung. Mächtiger als Neukundengewinnung. Und trotzdem behandeln die meisten Unternehmen ihre Preisfindung wie ein notwendiges Übel: Kosten plus Aufschlag, Blick zur Konkurrenz – fertig.

Der entscheidende Unterschied liegt in der Zahlungsbereitschaft. Was Ihr Kunde zahlen würde und was Sie verlangen, klappt in den meisten Unternehmen weit auseinander. Wer sein Preismodell konsequent optimiert und klare Preisregeln etabliert, erzielt bis zu 15 % mehr Gewinn. Was früher nur Konzerne mit spezialisierten Pricing-Teams umsetzen konnten, ist heute auch für KMU

zugänglich. Moderne IT-Tools machen es möglich.

Dieses Seminar zeigt Entscheidungsträgern auf VR- und C-Level-Ebene sowie Vertriebsleitern, wie sie ihr bestehendes Preismodell optimieren, die Zahlungsbereitschaft unterschiedlicher Kundensegmente in die Preisfindung einbeziehen und mit gezielten Preisregeln den Margenverfall stoppen.

Das Ergebnis: Preise systematischer bestimmen, Preisregeln setzen und bis zu 15 % mehr Gewinn erzielen.

Die Frage ist nicht, ob systematisches Preismanagement Ihren Gewinn steigert. Die Frage ist: Wie lange können Sie es sich noch leisten, darauf zu verzichten?

**CHF 2'980.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Inklusive

- Pausenverpflegung
- Digitale Dokumentation
- Mittagessen

### Referenten



Dr. Jörg Staudacher

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themen

- **Einstieg: Kundenorientiertes Preismanagement:** Der zentrale Hebel, um aus dem Wert für und der Beziehung mit dem Kunden den Gewinn zu steigern
- **Baustein 1 – Preismodelle:** Welche Preismodelle, gerade auch für Dienstleistungen, können Unternehmen nutzen, um sich zu differenzieren und den Gewinn zu steigern?
- **Baustein 2 – Zahlungsbereitschaft & IT/KI:** Wie lässt sich die Zahlungsbereitschaft der Kunden bestimmen und für die Preissetzung nutzen – und welche Systeme unterstützen dabei?
- **Baustein 3 – Preisdifferenzierung & Regeln:** Welche Formen der Preisdifferenzierung kommen zum Einsatz und wie lassen sich klare Preisregeln im Unternehmen etablieren?
- **Synthese – Ihre Pricing-Roadmap:** Welche Schritte sollten Sie in den kommenden zwei Jahren unternehmen, um Ihr Preismanagement deutlich systematischer auszugestalten?

### Nutzen

- Sie verstehen, welche Potenziale ein kundenorientiertes Preismanagement in Form von Wert-, Einstellungs- und Beziehungspreismanagement Ihrem Unternehmen ermöglicht.
- Sie legen fest, welche Preismodelle Ihr Unternehmen nutzt und wie auch der Dienstleistungsbereich gezielt monetarisiert werden kann.
- Sie bestimmen die Zahlungsbereitschaft Ihrer Kunden systematisch und nicht mehr per Bauchgefühl.
- Sie erhalten einen fundierten Überblick über Stärken und Schwächen der unterschiedlichen Formen der Preisdifferenzierung.
- Sie können Preisregeln definieren, damit Ihr Rabattsystem die Wertentwicklung Ihrer Kunden aktiv unterstützt, statt Marge zu vernichten.
- Sie erarbeiten eine konkrete Pricing-Roadmap für die kommenden zwei Jahre – direkt anwendbar für Ihr Unternehmen.

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Verwaltungsräte, CEOs, CFOs und Vertriebsleiter sowie weitere Entscheidungsträger, die Preismanagement als strategischen Hebel zur Steigerung von Profitabilität, Margen und Unternehmenserfolg nutzen möchten.

## Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Intensiv-Training mit modernen Ansätzen, das den Fokus auf direkte Umsetzung legt. Durch Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Cases der Teilnehmenden und dem Austausch von Erfahrungen wird eine effektive und nachhaltige Anwendung in der Praxis gewährleistet.

## Seminarzeiten

Tag 1: 09:00 - 17:30 Uhr

Tag 2: 08:30 - 17:00 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)