



## ANGEBOTSKALKULATION & KONDITIONENPOLITIK - Einführung in die Instrumente aktiver Konditionengestaltung -

### Adressatenkreis

Das Seminar richtet sich an Personen, welche mit der Angebotskalkulation und Preisfindung beruflich befasst sind oder dies beabsichtigen. Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

### Zielsetzung

Nach Absolvieren des Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, die betriebliche Preisuntergrenze zu ermitteln sowie die grundlegenden Aspekte der Angebotskalkulation anzuwenden.

### Zusammenfassung

Nach einem Überblick über die Grundlagen der Preistheorie, insbesondere der Bestimmung von Preisuntergrenzen im durch Einbezug des indirekten Bereichs (Administration und Verwaltung) sowie der Ermittlung von Preis-Absatz-Funktionen werden Techniken zur Berücksichtigung von Marktpreisen in der Form des Target Costing (Zielkostenrechnung), konkurrenzorientierter und kundenorientierter Preisfindung sowie ausgewählte Probleme betrieblicher Konditionenpolitik erörtert.



### Material

Die Teilnehmer erhalten ein umfassendes Handout, in welchem insbesondere Anleitungen zur Nutzung von Kalkulationsprogrammen enthalten sind.

### Zeitlicher Rahmen

Die Kurskonzeption ist auf Pakete zu jeweils 4 Unterrichtseinheiten á 45 Minuten (UE) ausgerichtet.

Der Kurs kann vom Kompaktprogramm (16 UE) bis zum Intensivprogramm (40 UE) durchgeführt werden. Schnupperkurse (4 UE) zu einzelnen Themen sind möglich.

### Voraussetzungen Inhouse

PC-Kabinett mit einem Client für jeden Teilnehmer; Internetzugang. MS Office Paket (2000) mit Excel und PowerPoint

#### Optional:

Beamer zur Unterstützung von PowerPoint-Präsentationen, Master-Eye.

Für **Outhouse**-Kurse werden entsprechende Räumlichkeiten bei einem internationalen Bildungsträger mit über 200 Standorten in Deutschland gebucht.

### Aus dem Inhalt [Module]

- Grundlagen der betrieblichen Kalkulation
- Kostenermittlung im indirekten Bereich
- Preis-Absatz-Funktion und Preiselastizität
- Betriebliche Preisuntergrenzen
- Kalkulationsmethoden
- Yield Management
- Angebotsbündelung (Bundling)
- Psychologische Preisschwellen
- Rabattstaffeln
- Absatzfinanzierungsmodelle
- Konditionenpolitik in vertikalen Märkten
- Rechtliche Rahmenbedingungen

### Teilnehmerzahl

Der Kurs ist für eine Teilnehmerzahl von max. 20 Teilnehmern konzipiert.

### eLearning

Auf Wunsch können Kursmaterialien oder ausgewählte Inhalte zum Selbststudium auf einem Server im Internet abgelegt werden.

In unserem Hause wird Lotus Learning Space, Quarbon Viewlet-Builder und 12teach.com genutzt. Gerne können die Inhalte auch als HTML oder mit einem anderen eLearning-System erstellt werden.