

„Exzellentes Pricing für Ersatzteile“ ...Steigerung der Umsätze und Ergebnisse durch marktorientierte Preise

Im Ersatzteil-Bereich liegen die großen Margen - sagt man. Um eine hohe Potentialabschöpfung zu erreichen und die Kunden von Originalteilen zu überzeugen, sollten Hersteller das Ersatzteil Sortiment optimal bepreisen. Die Bedeutung wettbewerbsfähiger Ersatzteilpreise wird für die Hersteller von Maschinen und Anlagen immer größer. Ersatzteil-Piraten und Direktanbieter, die im Vergleich zu den Original-Herstellern ihre Produkte 30-50% günstiger anbieten, erschweren die Wettbewerbsfähigkeit der Hersteller im globalen Wettbewerb. Durch den zunehmenden Einsatz des Internets zur Preiser-mittlung wächst die Vergleichbarkeit der Ersatzteilpreise für die Maschinen-anwendung zusätzlich. Für viele Unternehmen gilt es daher, ihre Ersatzteil-preise auf den Prüfstand zu stellen.

Inhalt:

- Analyse und Bewertung der aktuellen Ersatzteilkalkulation
- Aufbau einer wettbewerbs- und wertorientierten Preisgestaltung
- Bildung von differenzierten Ersatzteilklassen und Zuschlagsfaktoren
- Einführung von leistungsorientierten Rabatten für Vertriebsgesellschaften und Händler
- Erfolgreiche Kommunikation & Vermarktung der neuen Preise für maximale Marktakzeptanz
- Steigerung der Ersatzteilumsätze und -erträge durch neue Preise um ca. 10%
- Die 10 IMPULS-Schritte zur Optimierung und erfolgreiche Einführung einer exzellenten Ersatzteilpreis-Strategie

Ziele:

In der Methoden-Fortbildung erfahren die Teilnehmer, wie sie...

- ihre Ersatzteilpreise in 10 Schritten optimieren
- durch den Einsatz einer differenzierten Preiskalkulation ihre Ersatzteil-Umsätze ausbauen
- selbst bei wettbewerbsintensiven Ersatzteilen die Erträge steigern
- die neuen Ersatzteil-Preise an Kunden und Vertriebspartner kommunizieren

Die Zielgruppe der Schulung

Serviceleitung, Kundendienstleiter, Leiter und Mitarbeiter im Ersatzteilgeschäft

Teilnehmer Daniel Ossening, NGR:

"Ich fand es extrem interessant einen Erfahrungsaustausch mit den anderen Firmen zu machen und um zu sehen, wie die Herangehensweise abläuft um die Ersatzteile zu berechnen.

Was ich auch gut fand, dass die Gruppe sehr überschaubar war, da kann man auf einzelne Fälle besser eingehen.

Was wir gesehen haben ist, dass wir mit unseren ET Preise gar nicht so schlecht dabei sind, aber trotzdem noch Verbesserungspotential vorhanden ist und das auch angehen werden."

Webinar

Termin:

29.06.2020 (13-16h) und 03.07.2020 (9-12h)

Der Termin findet als 2 x 3-stündiges Online Training statt.

Was sind die Vorteile der IMPULS Digital Trainings?

Gezielte Wissensvermittlung durch einen erfahrenen Berater von IMPULS Management Consulting

- Ortsunabhängiges Lernen
- Unkomplizierte und bewährte technische Anforderungen (PC/Laptop mit Internetverbindung)
- Nutzung von bewährten und benutzerfreundlichen Technologien für die Trainings
- Gemeinsame digitale Übungen zur Vertiefung des Gelernten

Kontakt bei Fragen:

Nina Meisinger-Krenn

nina.meisinger-krenn@biz-up.at

Mobil: +43 664 88495297

Gebühren:

Partner des Mechatronik-Clusters:

1. Teilnehmer 599,- exkl. MwSt. - jeder weitere Teilnehmer des gleichen Unternehmens 190,- exkl. MwSt.

Normalpreis: 1. Teilnehmer EUR 950,- exkl. MwSt. - jeder weitere Teilnehmer des gleichen Unternehmens 290,-

Die Unterlagen erhalten Sie per Post zugeschickt.

Anmeldung über
Onlineportal
www.mechatronik-cluster.at/veranstaltungen