

Preisbestimmung und Preisgestaltung im EVU



Vor Ort oder digital - unsere Veranstaltung findet statt!

Seminarinhalte

Ob bei der **Kundengewinnung** im externen Markt oder der **Kundenbindung** im Heimatmarkt – der **Preis** von Energieprodukten ist der **alles dominierende Verkaufsfaktor**. Im Rahmen dieses Seminars werden die unterschiedlichen Pricing-Strategien bei Haushaltskunden, das **Verhalten des Wettbewerbs** und die **operative Umsetzung** besprochen.

Ein besonderer Fokus liegt auf dem Pricing in **Vergleichsportalen** und in der **Preisdifferenzierung**.

Methodik

In Diskussionen und Übungen entwickeln Sie gemeinsam Strategien, wie Sie durch Preismaßnahmen gezielt Ihren Gewinn steigern. Ihr Referent gibt Ihnen zudem **praktische Tipps**, wie Sie auch mit scheinbar hohen Preisen Ihre Kunden überzeugen.

Auszug aus dem Programm

Tag 1

8:30 Uhr Begrüßungskaffee

9:00 Uhr Seminarbeginn, Vorstellung und Organisation

9:15 Uhr Einführung in die Thematik

- › Technische und politische Rahmenbedingungen
- › Wettbewerbsumfeld der Stadtwerke
- › Optimale Preise und Preisdifferenzierung

10:30 Uhr Kaffeepause

11:00 Uhr Neukunden-Pricing

- › Pricing im Vergleichsportal
- › Umgang mit regionalen Kostenunterschieden, z. B. in Netzen und Staffeln außerhalb des eigenen Versorgungsgebiets
- › Verweildauern und Kundenwert
- › Angebote mit und ohne Boni
- › Strategien für die Vermeidung von Bonus-Hoppfern

12:15 Uhr Mittagessen

13:15 Uhr Neukunden-Pricing

(Fortsetzung)

- › Preisdifferenzierung durch Produktbestandteile und Bündelung
- › Preispsychologie
- › Pricing im Heimatmarkt: Kundengruppen, Segmentierung und Bewertung

15:00 Uhr Kaffeepause

15:30 Uhr Bestandskunden-Pricing

- › Kundengruppen im Heimatmarkt
- › Segmentierung von Kunden
- › Wechselgefahr – Wie man sie erkennt und gegensteuert
- › Preissensitivität: Ermittlung und Umsetzung
- › Prozesse bei der Preisanpassung

17:00 Uhr Ende des ersten Seminartages

anschließend gemeinsames Abendessen - Netzwerken und Kontakte knüpfen

Tag 2

9:00 Uhr Pricing-Planspiel

- › Interaktives Planspiel zur Simulation von Kundenverhalten und Verhalten von Marktbegleitern
- › Sensibilisierung der Teilnehmer für das Verhalten unterschiedlicher Marktteilnehmer unter spieltheoretischen Gesichtspunkten
- › Mehrere Marktrunden werden in unterschiedlichen Konstellationen „gespielt“ und anschließend besprochen

Abschlussdiskussion

12:30 Uhr Ende des Seminars/anschließend gemeinsames Mittagessen

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- › Sie erhalten einen **umfassenden Einblick** in die technischen und politischen Rahmenbedingungen und ins Wettbewerbsumfeld
- › Sie lernen die **Determinanten** des Pricing kennen und können diese anschließend sicher anwenden
- › Sie beherrschen nach dem Seminar das Pricing im **externen Markt** und bei **Bestandskunden**
- › Sie verschaffen sich einen exklusiven Einblick in die **Pricing-Modelle der Zukunft**
- › Sie erarbeiten **Preisstrategien**, die Sie sofort umsetzen können

Termine & Ort

29. bis 30. September 2021

Maritim Hotel Köln

Heumarkt 20

50667 Köln

T +49 221 20270

Zimmerreservierung

Für unsere Teilnehmer haben wir bis 6 Wochen vor den Veranstaltungen ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert. Wir empfehlen Ihnen rechtzeitig zu buchen, da die Reservierungen begrenzt zur Verfügung stehen. Stichwort: „EW – 2021076“

Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 - 17:00 Uhr

Tag 2: 9:00 - 12:30 Uhr

Gemeinsamer Abend: Am Abend des ersten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Produktmanagement oder Marketing

Teilnehmerbeitrag

€ 1.290,- (zzgl. MwSt.)

Projektmanagerin

Sara Joachim-Meyer

sara.joachim-meyer@ew-online.de

Referent

Dr. Siegfried Numberger

Geschäftsführer Preisenergie GmbH
Dr. Siegfried Numberger beschäftigt sich seit mehr als zehn Jahren mit Pricing und Kundenbindung. Als Geschäftsführer der Preisenergie GmbH entwickelt er Pricing-Software für Energieversorger.

bdeu akademie
mehr wissen.

Jetzt anmelden:

www.ew-online.de/pp21

29. bis 30. September 2021, Köln

Melden Sie sich jetzt an!

Ich melde mich verbindlich an:

Teilnehmerbeitrag € 1.290,-

 29. bis 30. September 2021, Köln

(einschließlich Tagungsunterlagen, Getränke und Pausenbewirtung).
 Übernachtungskosten sind nicht inbegriffen.
 Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Name und Datum der Veranstaltung

Anrede Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 1 / Vor- und Nachname Funktion

Telefon Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße PLZ/Ort

Name und Datum der Veranstaltung

Anrede Titel/Akad. Grad

Teilnehmer 2 / Vor- und Nachname Funktion

Telefon Fax

E-Mail* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen

Postfach/Straße PLZ/Ort

Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen

Straße/Postfach PLZ/Ort

Datum Unterschrift/Stempel

Jetzt anmelden:

www.ew-online.de/pp21
F 069 7104687-9552
anmeldung@ew-online.de

Fragen zur Anmeldung?

T +49 69 7104687-552

Projektmanagerin

Sara Joachim-Meyer

sara.joachim-meyer@ew-online.de

Veranstalter

EW Medien und Kongresse GmbH

Kaiserleistraße 8A

63067 Offenbach am Main

info@ew-online.de
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

Stornierungsbedingungen

Bei Absagen bis 30 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn erstatten wir Ihnen den gesamten Teilnahmebeitrag zurück. Bei Stornierungen später als 30 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

Datenschutzhinweis

Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, **T +49 69 7104687-9484** werbewiderspruch@ew-online.de

* Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.