



T R A I N I N G

Masterclass

The Pricing Toolbox

De belangrijkste methoden om de prijs vast te stellen

Datum: 12 mei 2009

Locatie: Domein Martinus , Antwerpen

European's leading platform for pricing decision makers sharing intelligence and best practices, through a variety of interactive workshops, events and media.

OVERVIEW

DE PRICING TOOLBOX

De juiste prijsstelling bepalen is niet gemakkelijk!

U bent redelijk tot goed bekend met de achtergronden van Pricing Management. Dat wil zeggen dat u de relaties tussen prijs, vaste- en variabele kosten en winst onder de knie hebt. U realiseert zich dat het neerzetten van de juiste prijs een uiterst delicate zaak is en tegelijk één van de belangrijkste drijvers van winstgevendheid van uw onderneming.

Echter, u ervaart dagelijks dat de prijszetting binnen uw onderneming sterk gestuurd wordt op cost-plus en te weinig op willingness to pay in de markt.

In deze praktijk gerichte workshop leert u vier basismethodes begrijpen en toepassen om de juiste prijs vast te stellen maar vooral ook de ondersteunende technieken die u zullen helpen de juiste prijs te bepalen. Verder geven ze u ook houvast om binnen de eigen organisatie prijsvoorstellen te doen die een fundament kennen en een vast onderdeel kunnen worden van uw pricingproces.

De interactiviteit met deelnemers uit andere branches zorgen ervoor dat u met een bredere blik naar uw eigen industrie en prijsstelling kan kijken.

RESULTATEN

1. U krijgt een kort introductie waarin de belangrijkste pricing issues worden toegelicht.
2. U bent goed bekend met de belangrijkste pricingconcepten (customized, non-lineair, productline, bundling).
3. U weet weer waarom segmentatie en differentiatie belangrijk zijn om een hogere gemiddelde prijs te ontvangen.
4. U kent de verschillende prijszettingmethoden met hun voor- en nadelen.
5. U bent in staat om de uitkomsten te gebruiken in uw pricingproces.
6. U bent in staat een prijs experiment op te zetten.
7. U weet wat u wilt meten bij een conjunct-studie.
8. U weet welke vragen u aan wie moet stellen bij een expert-sessie.
9. U begrijpt de vraagstelling en uitkomsten bij een prijsmeter.
10. U leert om prijspromoties effectief in te zetten.
11. U breidt uw netwerk uit met pricingprofessionals uit andere branches.

VOOR WIE ?

Iedereen die betrokken is bij prijsbeslissingen.

- Marketingmanagers
- Salesmanagers
- Accountmanagers
- Productmanagers
- Brandmanagers
- Financialmanagers
- Consultants
- Algemeen directeuren MKB

UW TRAINER

Tijs Rotmans is momenteel werkzaam als manager pricing in de consumentenmarkt bij KPN. Hij is daar verantwoordelijk voor de prijsstelling en prijsbeleid van mobiele telefonie, vaste telefonie, internet en televisie. Binnen KPN was hij eerder werkzaam binnen strategische marketing, marketing intelligence en in enkele operationele functies. Zijn opleiding natuurkunde dient als goede basis voor kwantitatieve aspecten van deze pricing tools. Sinds 2005 is hij lid van het European Pricing Platform, een kennisplatform voor pricing professionals. Binnen het platform is hij actief binnen de Nederlandse Reference Board (www.pricingplatform.eu).

PROGRAMMA

OVERVIEW

1. INTRODUCTIE OP EEN PAAR RELEVANTE PRICING-ISSUES

- De relatie tussen afzet, kosten en winst (iso-winstlijnen)
- Segmentatie en differentiatie om meer prijs uit de markt te halen
- De prijsleider in een markt

2. VIER BELANGRIJKE PRICING-CONCEPTEN

- Customized Pricing
- Non-lineair Pricing
- Productline Pricing
- Bundling

3. DE BELANGRIJKSTE TECHNIEKEN DIE U HELPEN OM DE PRIJS VAST TE STELLEN (OVERZICHT)

- De historische informatie
- Marktonderzoek
 - o BPTO (Brand Price Trade Off)
 - o Gabor Granger
 - o Van Westendorp prijsmeter
 - o Choice Based Conjoint
 - o Adaptive Conjoint
 - o De expert-sessie
- Het experiment

4. HET EXPERIMENT

- Voor- en nadelen
- Keuze van kanaal/segment/duur
- Veranderingen van de vraag of switchen naar een concurrent

5. MARKTONDERZOEK

- Value Drivers bepalen
- Eenvoudig en diepgaand prijsonderzoek
- Needs-based segmenteren voor portfolio design
- De eenvoudige Gabor - Granger
- De van Westendorp Prijsmeter: de basisvragen en de analyse van het marktonderzoek
- En wat bij prijsstelling voor nieuwe, innovatieve producten?

6. DE EXPERT-SESSIE

- Voor- en nadelen
- De experts zelf
- De rode draad van de expertsessie

7. HET HISTORISCHE EXPERIMENT

- Voor- en nadelen
- Veranderde omstandigheden

8. PRIJSPROMOTIES

- Doel van prijspromoties – offensief vs defensief
- Evaluatie prijspromoties

PRAKTISCH

WAAR EN WANNEER?

Datum: 12 mei 2009
Adres: Landgoed De Horst
De Horst 1, 3971 KR Driebergen, Nederland

DUUR

1 dag, 2 dagdelen

PRIJS

€ 700,00 , excl. 21% BTW (BTW enkel van toepassing in België)
Catering en documentatie inclusief, exclusief diner en logies

AANMELDEN

Meldt u aan via deze link:
<http://www.pricingplatform.eu/site/public/trainings.asp>
Of per e-mail naar: britt.dejager@pricingplatform.eu

Na uw aanmelding ontvangt u een bevestiging. De factuur zal u per post worden toegestuurd. Eén week voor de training ontvangt u een routebeschrijving.

ANNULATIE / VERVANGING

In geval van afwezigheid, kan er een vervanging zonder kosten worden geregeld indien dit gebeurt 14 dagen voor de datum van het evenement. Vervangingen tussen 14 dagen voor en de datum van het evenement kunnen tevens geregeld worden mits een administratieve kost van € 25,00. (zie Terms and Conditions).

TAAL VAN DE TRAINING

Taal: Nederlands

VRAGEN ?



Contact Severine Soenen

European Pricing Platform
Izegemsestraat 7 3/4
8860 Lendeledede
Belgium

E-mail: severine.soenen@pricingplatform.eu
Telephone: +32 51/ 32 03 72

ABOUT THE ePP

The European Pricing Platform (ePP) is the first, independent, European platform and network focused to support pricing decision makers in a wide variety of industries and sectors.

The ePP brings the best of pricing in Europe !

On the ePP you can find and share pricing knowledge, best practices and tools, extend your network of pricing professionals, build and update relations, and search and post pricing jobs.

The ePP offers a platform and network for everyone involved in pricing decision making: general managers, marketing, sales, operations, and financial management. Professors and lecturers at European universities working on pricing research and projects link academic knowledge to managerially relevant pricing knowledge and solutions.

BENEFITS OF JOINING THE ePP

- ✓ **A focused network of pricing decision makers**
- ✓ **Sharing on- and offline connections**
 - Be found & search engine: by name, company or keywords
 - Keep track of your network
 - Automatic update of your network
- ✓ **Sharing pricing knowledge and best practices**
 - Interactive workshops
 - Seminars and round table discussions
 - Newsletter
- ✓ **Free download of ePP presentations (pdf)**
- ✓ **Extensive dbase of need to read articles and books**
- ✓ **Certified Pricing Training Programs**
 - 10% discount on all ePP certified pricing training programs
- ✓ **Secure data protection**
 - No advertising, no direct sales, no spam

OUR PARTNERS

PRICING EXPERTS



<http://www.deloitte.com>

<http://www.nmanet.nl>

<http://www.truepricingexperts.com/>

PRICING RESEARCH EXPERTS



<http://www.blauw.com>
<http://www.blauw-research.de>

<http://www.solutions2.be>

<http://www.tns-nipo.com>

PRICING TECHNOLOGY EXPERTS



<http://www.prospricing.com>

TERMS AND CONDITIONS

Fees are inclusive of program materials and refreshments, unless otherwise stated in the program details.

PAYMENT TERMS

Payment terms following the online training program registration an invoice will be sent. Full payment is required within 14 days after invoice date. All invoices unless otherwise stated carry a 5% late payment surcharge. Payment must be received prior to the training date. The ePP reserves the right to refuse admission if payment is not received on time.

SUBSTITUTION

Substitution provided the total training program fee has been paid, substitutions at no extra charge up to 14 days before the event are allowed. Substitutions between 14 days and the date of the event will be allowed subject to an administration fee of € 25.00

CANCELLATION

All registrations carry a 50% cancellation liability immediately after the online registration form is completed. The cancellations must be received in writing 14 days before the course is held in order to obtain full credit for any future ePP program. Thereafter, the full training fee is payable and is non refundable. Non-payment or non-attendance does not constitute cancellation. By registration to an ePP training program the attendee agrees that in case of dispute or cancellation of the agreement the ePP will not be able to mitigate its losses for any less than 50% of the total training program fee. If, for any reason, the ePP decides to cancel or postpone the course, the ePP is not responsible for covering airfare, hotel, or other travel costs incurred by attendees.

PRIVACY STATEMENT

From Participants, Non-Participants (workshop en/or training attendees), providers of job vacancies, and subscribers to round table sessions, the ePP will collect you only those data that are necessary for the administration of the event or subscription. Participants may submit, at their own option, further information in their personal profile.

Contacts of the ePP may from time to time receive information about ePP initiatives. The ePP collects and stores potential subscriber/customer names and contact information. Also, the ePP collects personal data about the people who write articles and pricing news for ePP, or participate in the workshops or training programs.

The ePP will not, without prior approval, supply names and addresses to any third party except when (1) the participant / attendee subscribes to a journal of one of the ePP partners and such transfer is necessary to ensure continued receipt of the journal(s), or (2) the ePP is required to do so by law.