

Inhalte & Themen

Die Teilnehmenden (TN) lernen die grundlegenden Prinzipien der Kostenkalkulation kennen und erhalten praktische Werkzeuge zur Analyse und Berechnung von Kosten. Dabei werden verschiedene Methoden der Kostenrechnung vorgestellt und deren Anwendung in der Praxis erläutert.

Die TN lernen, wie sie die ermittelten Kosten in die Preisgestaltung einbeziehen und dabei einen angemessenen Gewinn erzielen können. Hierbei werden verschiedene Ansätze der Preisfindung vorgestellt und diskutiert. Zudem erfahren die Teilnehmer, wie Sie Ihre Preise im Wettbewerbsumfeld richtig positionieren und welche strategischen Überlegungen dabei berücksichtigt werden sollten.

Ziele

1. **Praxisorientiertes Verständnis entwickeln:** Die Teilnehmer sollen ein praxisnahes Verständnis für die Kostenkalkulation und Preisfindung in ihrem spezifischen Geschäftsbereich entwickeln.
2. **Effektive Methoden erlernen:** Ziel ist es, den Teilnehmern effektive Methoden beizubringen, um die Kosten in ihrem Unternehmen zu analysieren und realistische Preise festzulegen, die sowohl wettbewerbsfähig als auch profitabel sind.
3. **Markt- und Kundenorientierung stärken:** Durch den Workshop sollen die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Preisstrategien an die Bedürfnisse des Marktes und ihrer Kunden anpassen können, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.
4. **Sicherheit in der Preisverhandlung:** Ein weiteres Ziel ist es, den Teilnehmern Sicherheit in Preisverhandlungen zu vermitteln, um optimale Ergebnisse für ihr Unternehmen zu erzielen.

Nutzen

1. **Gewinnsteigerung:** Durch ein besseres Verständnis der Kostenkalkulation können die Teilnehmer ihre Preise optimieren und somit die Gewinnmargen ihres Unternehmens verbessern.
2. **Wettbewerbsvorteil:** Die erworbenen Kenntnisse ermöglichen es den Teilnehmern, sich besser im Wettbewerbsumfeld zu positionieren, indem sie genau kalkulierte und dennoch attraktive Preise anbieten.
3. **Effizientere Ressourcennutzung:** Durch die Optimierung von Kostenkalkulation und Preisgestaltung können Unternehmen ihre Ressourcen effizienter einsetzen und langfristig rentabler arbeiten.
4. **Kundenbindung:** Die Fähigkeit, angemessene Preise unter Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse zu setzen, trägt dazu bei, Kunden langfristig zu binden und positive Kundenbeziehungen aufzubauen.

Bei Teilnahme aller Qualifizierungsinhalte erhält der TN eine Zertifikatsurkunde und Teilnahmebestätigung.

Lernumgebung & Format

Die Qualifizierung findet im Gruppenformat und in Präsenz zur Sicherung des direkten Austausches und Trainings vor Ort statt. Wir behalten uns vor, spezifische Lernabschnitte methodisch-zeitgemäß durchzuführen und als Live-online-Trainings zu ergänzen. Dadurch erreichen wir eine bestmögliche Vertiefung und ermöglichen einen effektiveren Lernprozess bei den TN. Die Termine richten sich nach Verfügbarkeit der Teilnehmenden und Referierenden.

Teilnehmer:innenkreis

Selbstständige, Solo-Selbstständige, Geschäftsführer:innen, Unternehmer:innen; das Format richtet sich an Frauen und Männer gleichermaßen und ermöglicht in dem Themenkreis einen reflektierenden Austausch sowie eine konzeptionelle Weiterentwicklung der unternehmerischen Zukunftsperspektive, -aussichten und -ziele.

Referenten & Qualität

Zur Durchführung der Weiterbildung und Qualifizierung stehen Ihnen systemisch-pädagogische Referierende mit langjähriger Praxiserfahrung zur Seite. Diese sind nach AZAV zertifiziert und haben fachspezifischen Abschlüsse zur Qualitätsakkreditierung.

Umfang & Kosten

Dieses Workshop-Gruppenformat wird an 6 Tagen (36 UE) durchgeführt, die Zahl der Teilnehmenden ist begrenzt, Schulungsort ist Pirmasens, oder nach Rücksprache.

Teilnahmegebühr inkl. Verpflegung und Getränke: EUR 4.800,- zzgl. Umsatzsteuer / EUR 5.712,- inkl. Umsatzsteuer.