

Corso - Kurs

6/2233 - Pricing für Controller

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol

Tutorin: Martina Gufler (m.gufler@unternehmerverband.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Das Seminar ist die ideale Controlling Weiterbildung für alle Controller, die das strategische Potential von Pricing verstärkt nutzen wollen, die Pricing-Controlling als Erweiterung ihres Tätigkeitsfelds sehen sowie Personen, die am Berufsbild des Trendberufs Pricing Manager interessiert sind.

Prerequisiti - Voraussetzungen

Keine

Obiettivi - Ziele

Nach dem Seminar können Sie

- die wichtigsten Konzepte von Pricing einsetzen
- verstehen, welche Rolle Preis-Controlling in einem professionellen Pricing spielen kann
- wichtige Instrumente zum strategischen Controlling von Pricing nutzen

Contenuti - Inhalte

Der Preis ist einer der Haupttreiber des Werts eines Unternehmens. Gleichzeitig ist er oftmals auch einer der am vernachlässigsten Bereiche, an dem viele Funktionen (von Management über Marketing hin zum Vertrieb) beteiligt sind, aber kein Bereich verantwortlich ist. Aufgabe des Controllers kann es hier sein, faktenbasierte Entscheidungen und KPIs zu liefern und einen bereichsübergreifenden Prozess für das Unternehmen zu etablieren, entweder als Aufgabe im Controlling oder als eigene Pricing Manager Funktion. In dieser Controlling Weiterbildung erfahren Sie, welche Auswirkungen Preispolitik auf das Unternehmen hat, welche Fehler dabei üblicherweise gemacht werden, was Pricing Champions besser machen und welche Rolle dabei professionelles Pricing-Controlling übernehmen kann. In praktischen Beispielen aus verschiedenen Branchen (B2B und B2C) lernen Sie die wichtigsten Instrumente des Preis-Controllings und die Erfolgsfaktoren zur Etablierung einer besseren Pricing-Kultur kennen.

Diese Inhalte erwarten Sie im Seminar:

- Auswirkungen der Preispolitik auf Unternehmenswert und Unternehmensgewinn
- Bereiche mit Potenzial in der Preispolitik: typische Fehler und was machen die besten Unternehmen anders?
- Grundbegriffe und Prinzipien der wichtigsten Bereiche von Pricing: Preisstrategie, Optimierung der Preise von Produkten und Services, Preissegmentierung und Preisdifferenzierung von Kunden, Preisdurchsetzung

- Höherer Umsatz und Gewinn durch Preispsychologie und Preismodelle
- Pricing als unternehmensübergreifender Prozess
- Verantwortlichkeiten im Unternehmen für Pricing und für die Rolle des Pricing Controllers
- Wichtige Pricing KPIs und Reports im Pricing-Controlling
- Kommunikation zu verschiedenen Pricing-Stakeholdern im Unternehmen

Docente - Kursleiter

David Nerz, Dipl.-Kfm. - ist Manager bei der CA Akademie AG und als Trainer und Berater tätig. Seine Beratungsschwerpunkte sind Kosten- und Leistungsrechnung, Planung, Reporting, Optimierung von BI Tools, Verrechnungspreise und Deckungsbeitragsrechnung. Vor seiner Tätigkeit bei der CA war er mehrere Jahre als Controller im deutschen In- und Ausland tätig.

[LinkedIN](#)

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

8 Stunden

06/10/2026

07/10/2026

Jeweils von 08.30 Uhr 12.30 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Online, Zoom

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Dienstag, 29. September 2026

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 560,00 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen.

Der/Die zweite Teilnehmer/in desselben Unternehmens erhält einen Preisnachlass von 10%. Bei der Anmeldung einer 3. Person gewähren wir für diese einen Preisnachlass von 20%!

Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden. Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.