

4.3.14 Lernfeld 12: Preise und Konditionen gestalten und festsetzen [60-80h]

Die staatlich geprüften Betriebswirtinnen und Betriebswirte ...	PREISE UND KONDITIONEN GESTALTEN UND FESTSETZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
ermitteln für ein Unternehmen anhand der preisbestimmenden Faktoren die Preisgrundlagen für das Produktportfolio.	Ziele, Anlässe, Entscheidungstatbestände und Charakteristika der Preispolitik verhaltenstheoretische Preistheorie Methoden der Preisfindung <ul style="list-style-type: none"> • kostenorientierte Preisbildung • Target Pricing • nachfrageorientierte Preisbildung • konkurrenzorientierte Preisbildung gesetzliche Preisvorschriften Methoden zur empirischen Erfassung der Preisbereitschaft	Ermittlung von Preisen mittels Zuschlagskalkulation Berechnung von Preiselastizitäten Analyse des Wettbewerbs als Einflussgröße auf die Preise mit Anwendung der retrograden Zielkostenrechnung für die nachfrageorientierte Preisbildung Anwendung der Preiskalkulation für Produkte mit vertikaler Preisbindung, z. B. Bücher	klassische Preistheorie Modelle des preispolitischen Entscheidungsprozesses
entwickeln für ein Unternehmen geeignete Preisstrategien für das Produktportfolio.	Preispositionierungsstrategien <ul style="list-style-type: none"> • Durchschnittspreisstrategie • Hochpreisstrategie • Niedrigpreisstrategie Preiseinführungsstrategien: <ul style="list-style-type: none"> • Abschöpfungsstrategie • Penetrationsstrategie Preisstrategien im Internet Preisdifferenzierungsstrategien psychologische Preisstrategien	Analyse der unternehmensrelevanten Einflussfaktoren Identifikation geeigneter Preisstrategien für das Produktportfolio eines Unternehmens Umsetzung der Preisstrategien	preisstrategische Modelle für bestimmte Branchen und Märkte Preisstrategien in globalisierten Märkten
setzen die Konditionenpolitik zur preispolitischen Feinsteuerung des Produkt-	Rabattpolitik Lieferungsbedingungen	Analyse der unternehmensrelevanten Einflussfaktoren	Wirkungsmodell der Rabattpolitik Dynamic Pricing

Die staatlich geprüften Betriebs- wirtinnen und Betriebswirte ...	PREISE UND KUNDENBEDINGUNGEN GESTALTEN UND FESTSETZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
portfolios eines Unternehmens ein.	Zahlungsbedingungen Absatzfinanzierung	Identifikation geeigneter preispolitischer Feinsteuerungsmaßnahmen für das Pro- duktportfolio und deren Umsetzung	