

CAS Pricing 2024

Änderung vorbehalten

Modul 1: Preisfindung und Preisstrategie

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Inhalt	Lektionen	Dozierende
Donnerstag	29.08.2024	08:15	17:45	SW 221	Einführung CAS / Grundlagen des Pricing		10	Dr. Nina Heim, ZHAW
Freitag	30.08.2024	08:15	17:45	SW 221	Kunden verstehen / Preisanalysen Messung von Zahlungsbereitschaften		10	Prof. Dr. Steffen Müller, ZHAW
Samstag	31.08.2024	08:15	12:30	SW 221	Werkstatt zur Messung von Zahlungsbereitschaften		5	Dr. Nina Heim, ZHAW
KW 36/37	KW 36/37			Asynchron	Preisanalysen: Unternehmensperspektive Preisanalysen: Markt - und Konkurrenzperspektive		10	
Mittwoch	18.09.2024	abends			Anreise München			
Donnerstag	19.09.2024	08:15	17:45	München	Preisstrategie, Value Based Pricing		10	Prof. Dr. Markus Beinert, HWST
Freitag	20.09.2024	08:15	17:45	München	Preisstrategie, Value Based Pricing		10	Prof. Dr. Markus Beinert, HWST
Freitag	20.09.2024	abends			Rückreise München oder individuelle Heimreise			
KW 39-42	KW 39-42				Individuelle Arbeit an Leistungsnachweisen/ Coachingsessions/ Tandemcoachings			
Samstag	19.10.2024	08:15	12:30	SW 326	Abschlusspräsentationen Leistungsnachweis		5	Dr. Nina Heim, ZHAW Prof. Dr. Steffen Müller, ZHAW Prof. Dr. Markus Beinert, ZHAW

Modul 2: Preisdurchsetzung und Preisanpassung

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Inhalt	Lektionen	Dozierende
Donnerstag	31.10.2024	08:15	12:30	SW 326	Irrationale Seiten von Pricing		5	Linard Barth, ZHAW
Donnerstag	31.10.2024	13:30	17:45	SW 326	Behavioral Pricing		5	Dr. Kurt Ackermann, ZHAW
Freitag	01.11.2024	8:15	17:45	online	Big Deal Management, Dynamic Pricing		10	Dr. Jochen Kossmann, Siemens Energy, Dr. Patricia Lüer, Horváth Dr. Ari Andricopoulos, RoomPriceGenie
Samstag	02.11.2024	8:15	12:30	online	Preiscontrolling		5	Prof. Dr Markus Beinert, HWST
Freitag	15.11.2024	8:15	17:45	Reserve	Ausweichtermin - Bitte ebenfalls freigehalten! Falls kurzfristig ein Termin ausfällt, z.B. in Folge Krankheit eines Dozenten wird der ausgefallene Anlass auf dieses Datum verschoben			
Samstag	16.11.2024	8:15	12:30	online	Vom Value Pricing zum Value Selling		5	Dr. Danilo Zatta Dr. Jan Malmström, Sto AG
Freitag	22.11.2024	8:15	17:45	online	Preiskommunikation und -durchsetzung, Kommunikation von Preiserhöhungen		10	Prof. Dr. Klaus Miller, HEC Paris
Samstag	23.11.2024	8:15	12:30	SI O4.23	Einführung in das Verhandlungsmanagement		5	Michael Bullinger, Institut für Verhandlungsprozesse
Freitag	29.11.2024	8:15	17:45	SW 326	Winning Complex Sales		10	Gopal Raj Guru
Samstag	30.11.2024	8:15	12:30	SW 326	Internationales Pricing, Commercial Sales, Value Adding Services		5	Sebastian Plau, DMG Mori
Samstag	30.11.2024	13:30	17:45	Reserve	Ausweichtermin - Bitte ebenfalls freigehalten! Falls kurzfristig ein Termin ausfällt, z.B. in Folge Krankheit eines Dozenten wird der ausgefallene Anlass auf dieses Datum verschoben			
Samstag	07.12.2024	9:00	12:00	SW 326	Abschlusspräsentationen, anschliessend Abschlussapéro		3	Dr. Helen Vogt, ZHAW Prof. Dr. Steffen Müller, ZHAW Prof. Dr. Markus Beinert, ZHAW