

AMC-Business-Training

Innovative Pricing-Modelle in der Assekuranz

Praxisnähe, Pragmatismus und Best-Practice-Beispiele

24. März 2009, 9:45 - ca. 16:45 Uhr, Marriott Hotel, Johannisstraße 76 - 80, 50668 Köln

In AMC-Business-Trainings werden Methoden und Praxis-Know-how fachkundig und mit Blick für das Nützliche vorgestellt und diskutiert. Hier haben Teilnehmer die Möglichkeit, ihr Rüstzeug zu aktualisieren und sich aktiv auf die Anwendung vorzubereiten.

Pricing ist der mit Abstand bedeutendste Ergebnishebel – gleichzeitig aber auch der am wenigsten Genutzte. Innovative und überlegene Preismodelle werden als „Kunst“ oder gar „Magie“ bezeichnet und gelten daher als unternehmerische Tabuzone. Stattdessen konzentriert man sein Handeln vielfach auf andere Hebel der Optimierung oder nutzt Pricing in einer völlig unsinnigen Art und Weise: in der Form des Discounts, als Mittel der Wahl, gesättigte Märkte „wiederzubeleben“. Meist mit geringem Erfolg.

Das eintägige Training nimmt hier bewusst einen Kontrapunkt ein. Es stellt das Thema „Pricing“ in den Mittelpunkt unternehmerischen Handelns. Es zeigt Wege auf, innovative Preismodelle für die Assekuranz zu konzipieren und im Markt erfolgreich umzusetzen. Dabei lassen sich Wachstumspotentiale gerade in gesättigten Märkten erschließen, die in der aktuellen Krise besonders unter Druck stehen. Es zeigt an einer Reihe von Beispielen auf, dass Konsumenten keineswegs nur auf den Pawlow-schen Rabatt-Reflex ansprechen. Vielmehr sind sie bereit, für Produkte des täglichen Bedarfs erhebliche Premium-Aufschläge zu bezahlen – auch, oder gerade, wenn es sich gar nicht um Premium-Produkte handelt.

Das Training hebt sich dabei besonders durch seine Praxisnähe und den Pragmatismus bei der Modellbildung von klassischen – vielfach sehr theoretischen Modellen ab. Besonderer Wert wird dabei auf die Übertragung von Best-Practice-Beispielen anderer, vergleichbarer Dienstleistungen gelegt.

Referent Dr. Martin Dürr ist Partner im Münchner Büro der A.T. Kearney GmbH. Er ist Leiter der Marketing&Sales Practice sowie Mitglied der European Transportation Leadership Group und Consumer and Retail Practice. In seiner mehr als 15-jährigen Beratertätigkeit – bei McKinsey&Co. und A.T. Kearney – hat Dr. Dürr eine Vielzahl verschiedener Projekte in erster Linie zu den Themen Marketing und Vertrieb, Strategie, Wachstum sowie Mergers & Acquisitions (M&A) geleitet. Dr. Martin Dürr hat ein Diplom in Informatik der Universität Karlsruhe, an der er auch anschließend promovierte. Bevor er sich einem professionellen Beratungsunternehmen anschloss, machte sich Dr. Dürr in der IT-Beratung selbständig und führte für vier Jahre ein Unternehmen für MIS-Projekte und Datenbankmanagement. Dr. Dürr ist Lehrbeauftragter an der London Business School, der ETH Zürich und der TU München.

Teilnehmerkreis Dieses Business-Training ist insbesondere geeignet für Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus der Sparte sowie aus Vertrieb, Marktforschung, Marketing, Produktentwicklung, Aktuariat, Produktmanagement, Strategie, Vorstandsassistenz und Controlling, die sich mit den angesprochenen Themen und Problemkreisen befassen oder künftig befassen werden.

Leistungen Vorträge, Workshop, moderierter Erfahrungsaustausch der Teilnehmer, Protokoll, Dokumentation. Der Workshop wird von Andreas Wölker, AMC-Münster, geleitet; zur Person: <http://www.amc-forum.de/about/kontaktamc.php>.

Konditionen Teilnahmegebühren 690 € pro Person für AMC-Mitglieder, für Nicht-AMC-Mitglieder auf Anfrage. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung/Rechnung, der Teilnahmebeitrag ist bei Erhalt der Rechnung fällig. Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50%, danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Unternehmens die volle Veranstaltungsgebühr. Änderungen Absage vorbehalten, alle Preise zzgl. ges. MwSt.

Anmeldung Zur verbindlichen Anmeldung Ihres VU zu den oben genannten Konditionen kreuzen Sie einfach die gewünschte Option an und faxen diese Seite unterzeichnet an 0221-9235992.

- Ja, wir nehmen am AMC- Business-Training 24. März 2009 teil, und zwar mit Person (en)
- Wir können diesen Termin leider nicht wahrnehmen: Bitte nehmen Sie Kontakt auf.

Name, VU, Telefon, E-Mail

Datum, Unterschrift

Stand 25.02.2009. © AW 2009. Ansprechpartner: Andreas Wölker, AMC
Tel. direkt: 0221/93 11 98 87 - Fax direkt 0221/92 35 992 - Email: woelker@amc-forum.de