

Grow faster.
With us

Photo: Photocase_emanoo

Praxis-Workshop

Competitive Pricing Simulation Game

— Volumen oder Gewinn, oder geht beides?

15. November 2016, 14:15 – 18:00 Uhr mit anschließendem Abendessen

durchgeführt von Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants

Workshop-Beschreibung

Kluge Wettbewerber sind selten. Die einen sind getrieben von Marktanteilsdenken und Absatzvolumenzwängen und zetteln Preiskriege an. Die anderen setzen auf eine reine Kostenführerschaft und ignorieren Wettbewerb durch Qualität und differenzierte Produkte/Services. In vielen Fällen kommt die Marge zu kurz und die Profitabilität eines ganzen Marktes leidet.

Die Wirkung von klugem bzw. weniger klugem Wettbewerbsverhalten können Sie in diesem Workshop in Form eines spannenden Simulationsspiels live erleben. In kleinen Teams sollen Sie ihr eigenes Unternehmen durch mehrere Spielrunden in einem kompetitiven Umfeld zum Erfolg führen. Dabei müssen Sie Geschick und Weitblick in Ihren Entscheidungen und Handlungen als Unternehmer unter Beweis stellen. Jede Gruppe wird von uns begleitet und entwickelt eine eigene Strategie. Zum Abschluss diskutieren wir gemeinsam die Ergebnisse und Implikationen für Ihr Unternehmen.

Das Spiel simuliert in einem Wettbewerbsumfeld das 'Prisoners' Dilemma': Wie verhalte ich mich in einem bestimmten Szenario klug, wenn ich nicht weiß wie der Wettbewerb sich verhalten wird? Was kann ich riskieren? Kann ich meinen Wettbewerber verdrängen? Wie können beide Wettbewerber gewinnen? Und wie ändert sich meine Strategie, wenn sich z.B. Kosten oder Lagerkapazitäten ändern, der Vorstand neue Ziele vorgibt, sich neue Kommunikationsmöglichkeiten ergeben, etc.?

Um Ihnen das Rüstzeug für die Fallstudie zu geben, werden wir in einer kurzen Einleitung einen tieferen Einblick in das Prisoners' Dilemma, Wettbewerbsstrategie und Pricing geben.

Veranstaltungsort

Universität Hamburg, ZMM am Institut für Marketing - Lehrstuhl für Marketing & Branding
Welckerstraße 8, 20354 Hamburg

Simon-Kucher & Partners

Simon-Kucher & Partners ist eine globale Unternehmensberatung mit Fokus auf Strategie, Marketing, Pricing und Vertrieb. Unsere Beratungsarbeit ist ganz auf TopLine Power® ausgerichtet. Wir erzielen für unsere Kunden Wachstums- und Ertragssteigerungen auf der Umsatzseite mithilfe von faktenbasierten, praktischen Strategien. Simon-Kucher & Partners gilt als die weltweit führende Preisberatung.

Grow faster.
With us

Photo: Photocase_emanoo

Praxis-Workshop

Competitive Pricing Simulation Game

— Volumen oder Gewinn, oder geht beides?

15. November 2016, 14:15 – 18:00 Uhr mit anschließendem Abendessen

durchgeführt von Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants

Agenda

14:15 – 14:30 Uhr	Ankunft und Begrüßungskaffee
14:30 – 14:50 Uhr	Vorstellung Simon-Kucher & Partners
14:50 – 15:30 Uhr	Pricing, Prisoners' Dilemma, Wettbewerbsstrategie – Eine Einführung
15:30 – 15:45 Uhr	Vorstellung des Competitive Pricing Simulation Game
15:45 – 16:00 Uhr	Kaffeepause
16:00 – 17:40 Uhr	Durchführung des Competitive Pricing Simulation Game, inkl. Feedback
17:40 – 18:00 Uhr	First 100 days – Der Einstieg als Berater bei Simon-Kucher
ab 18:00 Uhr	Abendessen

Bewerbung

Richten Sie Ihre Bewerbung für den Workshop bitte bis zum 3. November 2016 an
carsten.ovens@uni-hamburg.de

Simon-Kucher & Partners

Simon-Kucher & Partners ist eine globale Unternehmensberatung mit Fokus auf Strategie, Marketing, Pricing und Vertrieb. Unsere Beratungsarbeit ist ganz auf TopLine Power® ausgerichtet. Wir erzielen für unsere Kunden Wachstums- und Ertragssteigerungen auf der Umsatzseite mithilfe von faktenbasierten, praktischen Strategien. Simon-Kucher & Partners gilt als die weltweit führende Preisberatung.