

# CAS Pricing 2024

Änderung vorbehalten

## Modul 1: Preisfindung und Preisstrategie

Tag	Datum	von	bis	Raum	Thema	Lektionen	Dozierende
Donnerstag	29.08.2024	08:15	17:45	vor Ort	Einführung CAS / Grundlagen des Pricing	10	Dr. Nina Heim, ZHAW
Freitag	30.08.2024	08:15	17:45	vor Ort	Kunden verstehen / Preisanalysen Messung von Zahlungsbereitschaften II	10	Prof. Dr. Steffen Müller, ZHAW
Samstag	31.08.2024	08:15	12:30	vor Ort	Messung von Zahlungsbereitschaften II	5	Dr. Nina Heim, ZHAW
KW 36/37	KW 36/37			Asynchron	Preisanalysen: Unternehmensperspektive Preisanalysen: Markt - und Konkurrenzperspektive		
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	tbd	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	Lektionen	Dozierende
Donnerstag	31.10.2024	08:15	12:30	vor Ort	Irrationale Seiten von Pricing	5	Linard Barth, ZHAW
Donnerstag	31.10.2024	13:30	17:45	vor Ort	Behavioral Pricing	5	Dr. Kurt Ackermann, ZHAW Dr. Nina Heim, ZHAW
Freitag	01.11.2024	8:15	17:45	tbd	tbd	10	tbd
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	10	
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	vor Ort	Einführung in das Verhandlungsmanagement	5	Michel Bullinger, Institut für Verhandlungsprozesse
Freitag	29.11.2024	8:15	17:45	tbd	Winning Complex Sales	10	Gopal Raj Guru
Samstag	30.11.2024	8:15	12:30	tbd	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	10	
Samstag	07.12.2024	9:00	12:00	vor Ort	Abschlusspräsentationen, anschliessend Abschlussapéro	3	Dr. Nina Heim, ZHAW Prof. Dr. Steffen Müller, ZHAW Prof. Dr. Markus Beinert, ZHAW