SIMON ◆ KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing Consultants

Praxis-Workshop

Competitive Pricing Simulation Game

– Volumen oder Gewinn, oder geht beides?

16. Mai 2019, 14:00 – ca. 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 Münster

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.

www.simon-kucher.com

SIMON ◆ KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing Consultants

Praxis-Workshop

Competitive Pricing Simulation Game

– Volumen oder Gewinn, oder geht beides?

16. Mai 2019, 14:00 – ca. 18:00 Uhr mit anschließendem Abendessen
durchgeführt von Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants

Agenda

14:00 – 14:15 Uhr	Ankunft und Begrüßungskaffee
14:15 – 14:35 Uhr	**Vorstellung Simon-Kucher & Partners**
14:35 – 15:15 Uhr	**Pricing, Prisoners‘ Dilemma, Wettbewerbsstrategie – Eine Einführung**
15:15 – 15:30 Uhr	**Vorstellung des Competitive Pricing Simulation Game**
15:30 – 15:45 Uhr	Kaffeepause
15:45 – 17:30 Uhr	**Durchführung des Competitive Pricing Simulation Game, inkl. Feedback**
17:30 – 18:00 Uhr	**First 100 days – Der Einstieg als Berater bei Simon-Kucher**
ab 13:00 Uhr	Mittagessen

Bewerbung

Richten Sie Ihre Bewerbung (Lebenslauf mit Noten) für den Workshop bitte bis zum 29. April 2019 an ann-cathrin.mutz@wiwi.uni-muenster.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.

www.simon-kucher.com