IFBD
Institute for Business Development

2027

Leer op één dag hoe een intelligente prijszetting onmiddellijk marge genereert en dit zonder klantenverlies.

Strategic Pricing

- U leert hoe u uw pricing intelligent aanpakt.
- U leert de verschillende vormen van prijszetting en vooral wanneer ze te gebruiken.
- U leert de meest cruciale prijsstrategieën doorheen uw product life cycle.



Onder de deskundige leiding van:

Peter Forceville
Directeur
PARETUS

>>> **IFBD.BE** /
sales & marketing

Waarom dit programma?

"UW MARKT DICTEERT UW PRIJS ..."

Dit dictaat wordt steeds dwingender. Maar als u uw prijzen verhoogt, riskeert u verlies van markt-aandeel. En intussen stijgen uw kosten, waardoor prijsverlagingen uitgesloten zijn. Hoe raakt u uit die negatieve spiraal van dalende marges? Hoe leert u de werkelijke waarde kennen van uw product? En de echte kost? En wat als die waarde onder uw kost zit? Wat wil uw klant effectief betalen? Hoe gaat u hier mee om?

PRIJSZETTING IS NIET ARBITRAIR, MAAR STRATEGISCH

Pricing of prijszetting is geen arbitrair gegeven, maar een strategische opdracht. Nieuwe verkoopkanalen, toenemende druk van private labels, nieuwe (internationale) aanbieders, e-business, value chain-concepten, professioneel promotie-management, steeds kritischer wordende consumenten, toenemende product- en dienstenkwaliteit, nieuwe ketenconcepten, ... zorgen ervoor dat u uw prijszetting continu in vraag moet stellen. Om u hierbij te helpen stellen wij u graag onze intensieve cursus 'Strategic Pricing' voor.

AANPAK EN RESULTAAT

Via praktijkvoorbeelden en cases verwerft u als deelnemer inzicht in de verschillende benaderingen van prijszetting en leert u wat in elke specifieke situatie de beste prijsstrategie is. Wie deze training gevolgd heeft, krijgt de tools in handen om in elke situatie de juiste prijs te hanteren. U weet hoe dit in de markt, maar ook in de eigen organisatie, te plaatsen én te verdedigen.

"De prijs van je product of dienst is geen arbitrair gegeven, maar een strategische keuze."

De docent



Peter Forceville is handelsingenieur (KU Leuven, 1992) en heeft ruim 20 jaar ervaring in het ontwikkelen en implementeren van marktstrategieën voor B2B-bedrijven in verschillende sectoren.
Na het opstarten van een nieuwe Business Unit voor Dräger Belgium, werd Peter gevraagd om voor Aleris Aluminium mee de strategische marketingafdeling op te starten. Daarna was hij als Commercieel Directeur bij Helvoet Pharma lid van het Management Comité Europe & Asia. Door zijn ervaring in het familiebedrijf nv Forceville, heeft Peter ook voeling met de familiale KMO.

Vandaag is Peter zaakvoerder van Paretus, een onafhankelijk adviesbureau in strategisch B2B marktadvies. Peter is tevens gastdocent Business Marketing aan de Universiteit Hasselt en in het OpenBorders MBA programma, dat ingericht wordt door de HEC-ULg, Universiteit Hasselt en de FH Aachen.

Zijn seminaries zijn steeds doorspekt met herkenbare praktijkvoorbeelden, die uitnodigen tot toetsing aan de eigen situatie. Steeds is er voldoende ruimte voor interactie.

Wat maakt dit programma uniek?

Pricing wordt nog te wening als een strategisch wapen beschouwd. Te vaak bepaalt de financiële directie de te behalen winstmarges en determineert zo direct de prijs. U moet echter weten hoe u uw prijs mee kan bepalen en welke factoren bepalend zijn voor uw 'juiste' prijs. Tijdens deze workshop krijgt u van Peter Forceville een operationeel stappenplan voor het vastleggen van uw prijs.



Programma

DE IPERIM CASE:

Voorstelling van de case die doorheen de training wordt gebruikt. Deze case is de rode draad waaraan alle prijsstrategieën worden vastgehaakt en de impact ervan wordt gemeten.

HET BELANG VAN EEN INTELLIGENTE PRIJSZETTING.

DE VERSCHILLENDE VORMEN VAN PRIJSZETTING EN WANNEER ZE TE GEBRUIKEN:

- Cost+
- Competition based.
- Value based pricing.

GEDIFFERENTIEERD PRIJSBELEID:

- Total cost of ownership.
- Hoe percipieert de klant ons: Kraljic matrix.
- Hoe pakt u dit aan?
- Do's and don'ts.
- Verkopen met verlies?
- Negotiatiemarge & wie beslist hierover?

NIEMAND IS ONGEVOELIG VOOR PSYCHOLOGIC PRICING

PRIJSSTRATEGIEËN EN PRODUCT LIFE CYCLE: PENETRATIE VERSUS AFROMEN

BUNDLING VERSUS UNBUNDLING ALS STRATEGIE

PRICING IN INTERNATIONALE CONTEXT: OMGAAN MET PRIJS IN VERSCHILLENDE CULTUREN

VERBORGEN KOST TOCH IN DE PRIJS: ABC-ANALYSE

PRIJS VAN SERVICES:

- Van product over service naar oplossing.
- Impact op pricing en marges.

GELD VERDIENEN AAN GRATIS?

DE NIEUWE HYPE: FREEMIUM ALS NIEUW BUSINESS MODEL

- Tussen free en premium.
- Aanbieden van value added services.



Timing cursus

08.30	Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00	Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30	Lunch
17.00	Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Strategic Pricing

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.