

DVS-Tagung - Pricing – Entwicklung und Ausrichtung moderner Preis- und Konditionensysteme

06.05.2008, 11:07 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DVS Deutsche Verkaufsleiter Schule*

Nicht nur in konjunkturell schwierigen Zeiten werden Verkaufsgespräche immer häufiger zu reinen Preisgesprächen. Um einen langfristigen Vertriebs Erfolg sicherzustellen, ist daher ein intelligentes Preis- und Konditionensystem wichtig. Wie die so genannten „Pricing-Champions“ sich diesem Problem angenommen haben und welche Strategien wirklich funktionieren, ist Gegenstand dieser Fachtagung.

Termin:

Tagung: 27. Mai 2008 in München

Seminar: 28. Mai 2008 in München

Referenten:

Dr. Nikolas Beutin, Stefan Fröb, Paul Keil, Bernd Wöhlken, Christian Rotthaus, Ingo Hennecke

Preis:

Tagung + Seminar: 1.490,- (zzgl. MwSt.)

Tagung: 950,- (zzgl. MwSt.)

Seminar: 850,- (zzgl. MwSt.)

Portrait

Seit 30 Jahren gehört der Vertriebsspezialist DVS zu den renommiertesten Instituten für Aus- und Weiterbildung im deutschsprachigen Raum und hat in dieser Zeit wichtige Entwicklungen begleitet und neue Trends im Vertrieb gesetzt.

Die Struktur unseres Veranstaltungs-Portfolios teilt die DVS in drei Kerngeschäftsfelder auf:

DVS -Akademie

DVS -Professional Programme

DVS -Inhouse

Den gesamten Karriereweg der Teilnehmer begleitet die DVS Akademie- vom Einstieg in die Vertriebstätigkeit bis hin zum Aufstieg zur Top-Führungskraft. Hier finden Sie die wichtigsten Aus- und Weiterbildungsprogramme sowie neue Management-Programme unter einem Dach.

News-ID: 209049 • Views: 1579 (Stand: 28.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/209049/DVS-Tagung-Pricing-Entwicklung-und-Ausrichtung-moderner-Preis-und-Konditionensysteme.html>