

---

## 20214 | Kosten- und Preismanagement in Hotellerie & Gastronomie

---

|               |                                                                                                                             |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kursumfang:   | 16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten                                                                                  |
| Kurszeitraum: | 30.08.2027 - 31.08.2027                                                                                                     |
| Kurstage:     | Montag 09:00 - 16:00 Uhr<br>Dienstag 09:00 - 16:00 Uhr                                                                      |
| Kurspreis:    | 749,00 €                                                                                                                    |
| Kursort:      | bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa,<br>Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen |

---

Durch die zunehmende Vergleichbarkeit der Hotels und Gaststätten hat der Preisdruck zugenommen. Der Wettbewerb spielt sich oftmals über den Preis anstatt über die Qualität ab. Lernen Sie in unserem Seminar Instrumente und Strategien kennen, mit denen Sie mit einer fundierten Preiskalkulation Ihre Wirtschaftlichkeit verbessern, Ihren Deckungsbeitrag ausbauen und dadurch mehr Flexibilität bei der Preisgestaltung haben. Ziel ist es, den richtigen Preis zu finden, mit dem noch ein gutes Betriebsergebnis erzielt werden kann.

### Inhalte

- Gewinneinflussfaktoren & Gewinnmultiplikatoren
  - Einflussfaktoren, Ziele und Fehler in der Preisbestimmung
  - Preis-Absatzfunktion
  - Preismanagement-Prozess
  - Preispolitische Ziele: Der richtige Preis für den richtigen Gast zum richtigen Zeitpunkt
  - Preisfindung mit der Deckungsbeitragsrechnung
  - Preisfestlegung nach Nachfrage- und Konkurrenzaspekten
  - Saisonale Preisdifferenzierung
  - Break-Even-Point & Preisuntergrenze als Grundlage für Dynamic Pricing
  - Analyse der Kostenarten
  - Warenkosten ohne Qualitätseinbußen senken
  - Personalkosten senken und Motivation der Mitarbeiter erhöhen
  - Auswahl sinnvoller Investitionen
-

# Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft



---

## Zielgruppe

Restaurantleiter, Küchenleiter, Geschäftsführern, Inhaber, Mitarbeiter im Vertrieb

## Trainerprofil

Ihr Trainer verfügt über umfassendes Know-how im Bereich des Vertriebes sowie über mehrjährige Schulungserfahrung in der Aus- und Weiterbildung.

## Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

---

## Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft

AGB und Widerruf

[www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf](http://www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf)

Datenschutz

[www.bsw-sachsen.de/datenschutz](http://www.bsw-sachsen.de/datenschutz)

Impressum

[www.bsw-sachsen.de/impressum](http://www.bsw-sachsen.de/impressum)