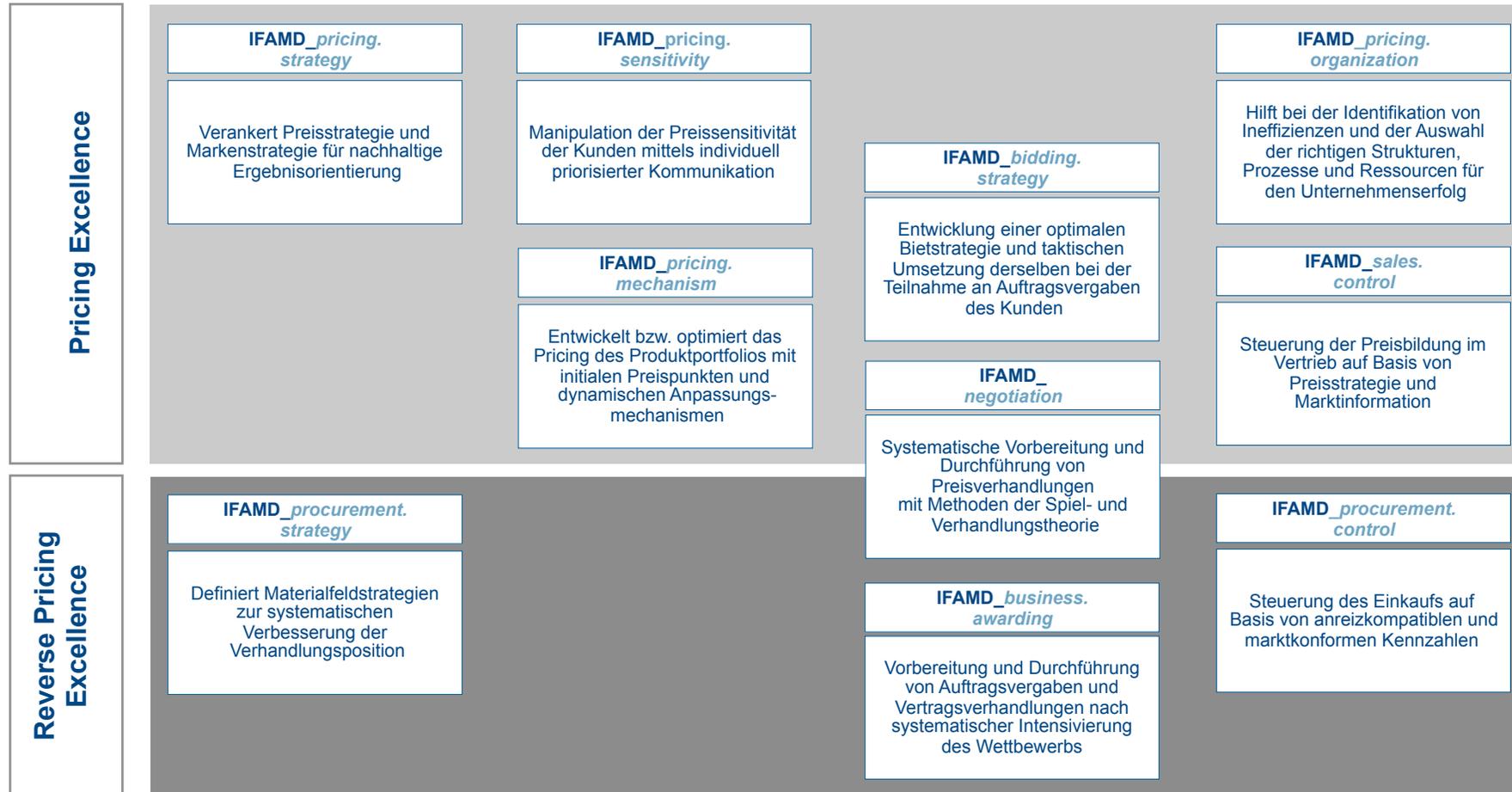
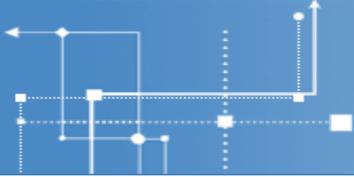


## IFAMD bietet zehn standardisierte Projektbausteine für *Pricing* und *Reverse Pricing Excellence* an, die nach bewährter Vorgehensweise hoch individuelle Ergebnisse erzielen





## Spieltheoretische Methoden und Denkweisen fließen in Pricingstrategien auf Vertriebs- und Einkaufsseite („pricing and reverse pricing“) ein

	IFAMD_business awarding	IFAMD_negotiation	IFAMD_bidding strategy	IFAMD_pricing mechanism	IFAMD_sales control
<b>Relevanz</b>		Vertrieb B2B		Vertrieb B2C	
<b>Methoden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Schaffung/ Maximierung von Wettbewerb</li> <li>Simultane Verhandlungen/ Auktionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sequenzielle/ bilaterale Verhandlungen mit taktischem „Agenda Setting“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PARTS* Methodik zur Entwicklung einer dominanten Strategie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Antizipation der Reaktionen von Kunden-/ Wettbewerbern</li> <li>Innovative Preismodelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prinzipal/ Agenten Schema mit Anreizkompatibilität bezgl. Preisstrategie</li> </ul>
<b>Ergebnisse</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beste verfügbare Marktpreise</li> <li>Optimierte Lieferantenauswahl</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bestmögliche Resultate</li> <li>Aufgedeckte, relevante Präferenzen</li> <li>Unterbinden von kollusivem Verhalten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sicherheit bzgl. strategische Marge und Risikoaversion</li> <li>Bewusstes Wettbewerbs-spiel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimiertes Preisniveau</li> <li>Bewusstes Wettbewerbs-spiel</li> <li>Nachhaltiger Erfolg</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nachhaltiger Erfolg</li> <li>Ökonomisch klug gesteuertes Verkaufs- und Vertriebsnetz</li> </ul>

\* Players Added Value Rules Tactics Scope nach Nalebuff/Brandenburger