

## Prijszetting en omzetbeheer (F000800)

Wegens Covid19 kan mogelijk afgeweken worden van de onderwijs- en evaluatievormen. Dergelijke afwijkingen zullen via Ufora worden gecommuniceerd.

**Cursusomvang** *(nominale waarden; effectieve waarden kunnen verschillen per opleiding)*

**Studiepunten 6.0**      **Studietijd 180 u**      **Contacturen 45.0 u**

**Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2020-2021**

A (semester 1)	Engels	Gent	online hoorcollege	0.0 u
			werkcollege: geleide oefeningen	5.0 u
			groepswerk	13.75 u
			werkcollege: PC-klasoefeningen	15.0 u
			microteaching	3.75 u
			hoorcollege	7.5 u
			online werkcollege: PC-klasoefeningen	0.0 u

**Lesgevers in academiejaar 2020-2021**

Benoit, Dries      EB23      Verantwoordelijk lesgever

**Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2020-2021**

	stptn	aanbodssessie
<a href="#">Educatieve Master of Science in de economie (afstudeerrichting toegepaste economische wetenschappen)</a>	6	A
<a href="#">Master of Science in Business Economics (afstudeerrichting Accountancy)</a>	6	A
<a href="#">Master of Science in Business Economics (afstudeerrichting Corporate Finance)</a>	6	A
<a href="#">Master of Science in Business Engineering (afstudeerrichting Data Analytics)</a>	6	A
<a href="#">Master of Science in Business Economics (afstudeerrichting Marketing)</a>	6	A
<a href="#">Master of Science in Business Engineering (afstudeerrichting Operations Management)</a>	6	A
<a href="#">Uitwisselingsprogramma Economie en Bedrijfskunde</a>	6	A

**Onderwijstalen**

Engels

**Trefwoorden**

Prijszetting, prijsdifferentiatie, prijsoptimalisatie, veilingen, prijsmanagement

**Situering**

In dit opleidingsonderdeel wordt grondig ingegaan op de verschillende aspecten van prijszetting binnen een bedrijfscontext. Er wordt aandacht besteed aan zowel het strategische, analysetechnische als organisatorische aspect. Daarenboven wordt ook een korte inleiding tot de statistische/rekenkundige software R voorzien.

**Inhoud**

Prijsstheorie:

- Strategisch prijszetten
- Prijszetting voor goederen versus diensten
- Prijsdifferentiatie
- Prijszetten binnen de productcyclus
- Kosten
- Competitie & prijszetting
- Ethiek & prijszetting
- Psychologie van prijszetting

Prijsanalyse:

- Soorten prijs-respons functies
- Schatten van prijs-respons functies
- Optimale prijzen
- Optimale prijzen met aanbodbeperkingen
- Veilingen
- Schatten van bied-respons functies

Computer oefeningen met de volgende software:

- R

### **Begincompetenties**

Sluiten aan bij de eindcompetenties van een basiscursus marketing, onderzoeksmethodologie en statistiek. Bij voorkeur ervaring met het softwarepakket R.

### **Eindcompetenties**

- 1 Ontwikkelen van een strategische visie van het bedrijf op het vlak van prijszetting
- 2 Opzetten van prijsonderzoek via traditionele marktonderzoeken
- 3 Analyseren van verkoopsdata om inzicht te krijgen in prijs sensitiviteit
- 4 Optimale prijzen berekenen gegeven prijs sensitiviteit en specifieke doelfuncties
- 5 Alle analyses in R uitvoeren

### **Creditcontractvoorwaarde**

Toelating tot dit opleidingsonderdeel via creditcontract is mogelijk mits gunstige beoordeling van de competenties

### **Examencontractvoorwaarde**

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

### **Didactische werkvormen**

Groepswerk, hoorcollege, microteaching, werkcollege: geleide oefeningen, werkcollege: PC-klasoefeningen, online hoorcollege, online werkcollege: geleide oefeningen, online werkcollege: PC-klasoefeningen

### **Toelichtingen bij de didactische werkvormen**

- Uitleg van de technieken in de les
- Gastsprekers
- Bespreking van papers in groepsverband
- Presentaties in teams
- Opdrachten in team en individueel, met coaching en presentaties (schriftelijk en mondeling)

### **Leermateriaal**

Een syllabus is beschikbaar.  
Geraamde totaalprijs: €10.

### **Referenties**

Bodega, T. and Ferguson, M. (2012). Pricing Segmentation and Analysis, Business Expert Press, New York, (USA).  
Nagle, T., Hogan, J. and Zale, J. (2011). The Strategy and Tactics of Pricing, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey (USA).  
Phillips, R. (2005). Pricing and Revenue Optimization, Stanford University Press, Stanford (USA)

### **Vakinhoudelijke studiebegeleiding**

Talrijke oefeningen worden tijdens de sessies behandeld. Bovendien worden taken opgegeven die in groepsverband dienen te worden opgelost. Hierbij krijgen de studenten uitgebreide studiebegeleiding en na afloop collectieve en individuele feedback.

### **Evaluatiemomenten**

periodegebonden en niet-periodegebonden evaluatie

### **Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de eerste examenperiode**

Schriftelijk examen

### **Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode**

Schriftelijk examen

### **Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie**

Werkstuk, peer-evaluatie

### **Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie**

Examen in de tweede examenperiode is niet mogelijk

### **Toelichtingen bij de evaluatievormen**

Het projectwerk is een uitgebreide oefening waarbij in een realistische context de belangrijkste concepten uit de prijsanalyse toegepast moeten worden. Dit omvat zowel het strategische als analytische aspect van prijszetting.

Op het schriftelijk examen wordt gepeild naar kennis en begrip van de aspecten van prijszetting die in de lessen aan bod kwamen. Er kunnen zowel theorievragen als oefeningen in voorkomen.

### **Eindscoreberekening**

De score is een gewogen gemiddelde van:

- Project werk (10/20)
- Schriftelijk examen (10/20)

met een correctie door middel van peer-assessment