



Prijszetting en omzetbeheer (F000883)

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 8.0 Studietijd 240 u Contacturen 80.0 u

Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2020-2021

A (semester 1)	Engels	Gent		
			hoorcollege	20.0 u
			werkcollege: PC- klasoefeningen	20.0 u
			groepswork	12.5 u
			werkcollege: geleide oefeningen	27.5 u
			online werkcollege:	0.0 u
			PC-klasoefeningen	
			online hoorcollege	0.0 u

Lesgevers in academiejaar 2020-2021

Benoit, Dries

EB23 Verantwoordelijk lesgever

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2020-2021

[Master of Science in Data Science for Business](#)

stptn aanbodsessie

8 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
- Proefopzet
- Optimale prijzen
- Optimale prijzen met aanbodbeperkingen
- Veilingen
- Schatten van bied-respons functies
- Additieve en multiplicatieve promotiemodellen adhv panel data methoden

Computer oefeningen met de volgende software:

- R

Begincompetenties

Sluiten aan bij de eindcompetenties van een basis cursus 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
- 6 Uitvoeren van een literatuurstudie van internationale toptijdschriften over methodologische problemen in het domein van prijszetting
- 7 Eigen onderzoeksresultaten aftoetsen met bestaande literatuurstudie van internationale toptijdschriften in het domein van prijszetting

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

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