



## Analiza konkurencji - Szkolenie

Numer usługi 2023/03/22/123918/1747689

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

WARTO SZKOLIĆ  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.02.2025 do 26.02.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie dedykowane jest dla osób, którzy chcą zwiększyć kluczowe zagadnienia związane z badaniem rynku i konkurencji nastawione na lepsze rozumienie swoich produktów.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-02-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Analiza konkurencji" prowadzi uczestnika do nabycia zdolności określania na lepsze rozumienie swoich produktów, wypracowywanie modelu współpracy w zespole specjalistów ds. sprzedaży, managerów exportu. Dodatkowo product managerów oraz poszukiwanie nowych możliwości dla swoich produktów na rynku.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W zakresie wiedzy: Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia związane z analizą rynku, takie jak segmentacja rynku, metody badania rynku, czy analiza konkurencji.</p> <p>Charakteryzacja różnych form segmentacji rynku i kryteriów jej stosowania.</p>	<p>Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia związane z analizą rynku, takie jak segmentacja rynku, metody badania rynku, czy analiza konkurencji.</p> <p>Charakteryzacja różnych form segmentacji rynku i kryteriów jej stosowania.</p>	Test teoretyczny
<p>W zakresie umiejętności: Uczestnik monitoruje i określa cele badania rynku i wybiera odpowiednie metody badawcze.</p>	<p>Uczestnik monitoruje i określa cele badania rynku i wybiera odpowiednie metody badawcze.</p>	Test teoretyczny
<p>W zakresie kompetencji społecznych: Uczestnik definiuje i przeprowadza wszechstronną analizę konkurencji, włączając w to potencjał i cele konkurentów.</p>	<p>Uczestnik definiuje i przeprowadza wszechstronną analizę konkurencji, włączając w to potencjał i cele konkurentów.</p>	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

# Program

Szkolenie adresowane jest dla osób, którzy chcą zwiększyć kluczowe zagadnienia związane z badaniem rynku i konkurencji nastawione na lepsze rozumienie swoich produktów.

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

Forma zajęć:

Forma: praktyczne ćwiczenia scenariuszowe, dyskusje moderowane, ćwiczenia indywidualne, angażujące miniwykłady.

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

## **Program szkolenia:**

### **Wprowadzenie do szkolenia**

- Poznanie uczestników,
- Zasady, reguły pracy na warsztatach,
- Oczekiwania uczestników, gorące tematy,

### **Analiza rynku**

- Case study – analiza rynku
- Powody analizowania rynku i konkurencji
- Metody badania rynku
- Kluczowe pytania w analizie otoczenia
- Korzyści dla Ciebie / firmy / Klientów

### **Segmentacja**

- Definicja segmentacji rynku
- Kluczowe powody segmentacji
- Kryteria segmentacji rynku
- Ćwiczenie – Moja grupa docelowa

### **Badanie rynku**

- Cel badania rynku
- Ćwiczenie – zbadaj rynek
- Metody badania rynku
- Korzyści przeprowadzania badań rynkowych
- Analiza mojego rynku

### **Potencjał rynku dla produktu**

- Jak rozumieć potencjał rynkowy
- Ćwiczenie – określ potencjał rynku
- Metoda 5 sił Portera
- Pojemność rynku
- Przeanalizuj potencjał Twojego rynku

### **Analiza konkurencji**

- Ćwiczenie - Co wiesz o swojej konkurencji
- Jakie korzyści daje dobra znajomość konkurencji
- Jak przeprowadzić dobrą analizę konkurencji
- Źródła informacji o konkurencji
- Potencjał i cele mojej konkurencji
- Analiza konkurencji i co dalej
- Moje wnioski i plan działań

## Analiza produktów

- Możliwości pozycjonowania produktów
- Ćwiczenie - Model pozycjonowania Twojego produktu
- Metoda Davida Aakera
- Pozycjonowanie produktów a komodytyzacja

## Podsumowanie warsztatu

- Kluczowe informacje
- Moje wnioski
- Plan działań

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.  
Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Wprowadzenie do szkolenia	Paweł Głowacki	26-02-2025	08:00	08:30	00:30
<b>2 z 11</b> Analiza rynku	Paweł Głowacki	26-02-2025	08:30	09:30	01:00
<b>3 z 11</b> Przerwa	Paweł Głowacki	26-02-2025	09:30	09:45	00:15
<b>4 z 11</b> Segmentacja	Paweł Głowacki	26-02-2025	09:45	10:45	01:00
<b>5 z 11</b> Badanie rynku	Paweł Głowacki	26-02-2025	10:45	11:45	01:00
<b>6 z 11</b> Przerwa	Paweł Głowacki	26-02-2025	11:45	12:00	00:15
<b>7 z 11</b> Potencjał rynku dla produktu	Paweł Głowacki	26-02-2025	12:00	13:00	01:00
<b>8 z 11</b> Analiza konkurencji	Paweł Głowacki	26-02-2025	13:00	14:00	01:00
<b>9 z 11</b> Przerwa	Paweł Głowacki	26-02-2025	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 11</b> Analiza produktów	Paweł Głowacki	26-02-2025	14:15	15:30	01:15
<b>11 z 11</b> Podsumowanie warsztatu	Paweł Głowacki	26-02-2025	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Paweł Głowacki

Doświadczony trener, praktyk biznesu, doświadczony manager, certyfikowany coach. W ramach pracy managerskiej odpowiedzialny między innymi za wdrażanie innowacyjnych metod zarządzania zespołami rozproszonymi, współpracy z Klientami firmy przy wykorzystaniu narzędzi cyfrowych. Od ponad 10 lat wspiera rozwój managerów, specjalistów różnych branż MSP poprzez szkolenia stacjonarne, field coaching, doradztwo, indywidualny coaching biznesowy i rozwojowy oraz szkolenia online. Jest pasjonatem nowoczesnych narzędzi cyfrowych. Systematycznie dokształca się w tym zakresie oraz w praktyce wykorzystuje zdobytą wiedzę i umiejętności. Jest udziałowcem prywatnej firmy, dla której samodzielnie przygotował 3 strony internetowe, zaprojektował i zbudował studio filmowe oraz wdrożył szereg innowacji cyfrowych mających na celu optymalizację procesów wewnątrz firmy oraz zdobywanie przewagi konkurencyjnej. Jest twórcą autorskiego programu prowadzenia angażujących szkoleń i warsztatów stacjonarnych oraz online z wykorzystaniem innowacyjnych narzędzi cyfrowych.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie zeszytu uczestnika.

## Warunki uczestnictwa

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop).

## Adres

Warszawa

00-001 Warszawa

woj. mazowieckie

## Kontakt



**Patrycja Sanok**

**E-mail** [patrycja.sanok@wartoszkolic.pl](mailto:patrycja.sanok@wartoszkolic.pl)

**Telefon** (+48) 739 088 688